

ALESSANDRA VON BOROWSKI DODL

A ATIVIDADE DE *FACTORING* NO MERCADO BRASILEIRO

CURITIBA

2006

ALESSANDRA VON BOROWSKI DODL

A ATIVIDADE DE *FACTORING* NO MERCADO BRASILEIRO

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre, pelo Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Curado

CURITIBA

2006

TERMO DE APROVAÇÃO

ALESSANDRA VON BOROWSKI DODL

A Atividade de Factoring no Mercado Brasileiro

Dissertação aprovada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre no Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Curado
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dr. Armando João Dalla Costa
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dr. Antônio Barbosa Lemes Júnior
Departamento de Administração, UFPR

Curitiba, 20 de junho de 2006

Dedico este trabalho aos meus pais; que me ensinaram a andar para frente,
sem nunca esquecer os limites do respeito e do amor.

Tenho muito a agradecer a muitos...

À equipe da ANFAC, pelo estímulo; aos profissionais do Banco Mundial, não só pelo auxílio técnico, mas também, pelo respeito e carinho com que me atenderam; aos meus colegas do MECIR/BACEN, pelo apoio incondicional; ao Nico, ao Leandro e à Dulce, por sempre me incentivarem; as minhas crianças (estagiários), por serem meu estímulo constante; ao meu professor e grande amigo Marcelo Curado, por acreditar em mim; ao Beto e ao Ric, à Mel e à Maria pela amizade, e ao Arnildo, pelos comentários e enorme paciência. Por último, a minha família; em especial, ao meu irmão, que é meu exemplo, meu amigo e minha inspiração.

Obrigada a todos.

SUMÁRIO

SUMÁRIO.....	iv
lista de gráficos.....	vi
lista de quadros.....	vii
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	viii
resumo.....	x
ABSTRACT.....	xi
1 Introdução.....	1
1METODOLOGIA.....	5
2ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES.....	7
4 PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO BRASILEIRO	14
4.1 IMPORTÂNCIA E CARACTERÍSTICAS das MPEs.....	14
4.2 ANÁLISE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - PROBLEMAS DE SUSTENTABILIDADE.....	21
4.3 CRÉDITO PARA AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE.....	29
4.3.1 Disponibilidade de Informações como Pré-requisito de Acesso ao Crédito.....	38
4.3.2 Preço do Crédito no Mercado Financeiro.....	46
5 FACTORING.....	63
5.1 apresentação.....	63
5.2 ORIGEM HISTÓRICA DO FACTORING E SUA ATUAÇÃO EM OUTROS PAÍSES.....	63
5.3 ORIGEM DAS ATIVIDADES DE FACTORING NO BRASIL.....	79
5.3.1 Ambiente Econômico Brasileiro e a Formação do Mercado de Factoring.....	79
5.3.2 Surgimento das Atividades de Factoring no Brasil.....	83
5.4 Assimetria de Informações como Variável de Trabalho para as Empresas de Fomento Mercantil	91

5.5 SITUAÇÃO ATUAL DAS ATIVIDADES DE FACTORING NO BRASIL	
.....	107
6 CONCLUSÃO.....	121
REFERÊNCIAS.....	127

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - FACTORING INTERNACIONAL/milhões de euR - 2000/2004	
.....	70
gráfico 2 - evolução do volume de negócios/em milhões de eur - 1998/2004 - europa (14 maiores).....	73
gráfico 3 - evolução do volume de negócios/EM MILHÕES DE EUR - 1998/2004 - américaS (5 maiores).....	74
gráfico 4 - volume de operações - américas (5 maiores) - ano de 2004.....	75
gráfico 5 - volume de negócios - mercado mundial/EM BILHÕES DE EUR - 1998/2004.....	76
gráfico 6 - preço do crédito em algumas modalidades x selic	104
gráfico 7- participação no mercado por carteira de clientes - 2001.....	118
gráfico 8 - participação no mercado por empresas-clientes - 2001.....	118

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	14
QUADRO 2 - Natalidade e estimativa de mortalidade de empresas, segundo as Regiões e Brasil, em números absolutos, no período (2000 - 2002).....	18
QUADRO 3 - Redução do número de postos de trabalho, segundo as Regiões e Brasil, em números absolutos, para o período (2000 - 2002).....	20
QUADRO 4 - Taxa de Mortalidade por Região e Brasil (2000 - 2002).....	22
QUADRO 5 - dificuldades para a sustentabilidade de pequenas empresas.....	24
QUADRO 6 - classificação de crédito e provisão – resolução 2682/99.....	35
QUADRO 7 - Proporções sobre o spread.....	47
quadro 8 - Procedimento operacional do factoring exportação.....	69
quadro 9 - participação relativa por grupo de produto.....	71
QUADRO 10 - PRODUTOS DE FACTORING.....	71
quadro 11 - factoring turnover em milhões de eur.....	75
quadro 12 - turnover por país (2004).....	77
quadro 12 - turnover por país (2004).....	78
quadro 13 - factoring - por estado/brasil - período 1999-2001.....	117

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANFAC	- Associação Nacional de Empresas de Fomento Mercantil <i>Factoring</i>
BACEN	- Banco Central do Brasil
BACEN/CMN	- Banco Central do Brasil/Conselho Monetário Nacional
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CCL	- Capital Circulante Líquido
CGL	- Capital de Giro Líquido
COAF	- Conselho de Controle de Atividades Financeiras
CPL	- Capital Permanente Líquido
DEPEP	- Departamento de Estudos e Pesquisas
DNRC	- Departamento Nacional de Registro do Comércio
DP	- Depósito a prazo
DV	- Depósito a vista
EBIT	- <i>Earning before interest and tax</i>
FCI	- <i>Factor Chain International</i>
FED	- <i>Federal Reserve</i> (BC norte-americano)
FGC	- Fundo Garantidor de Crédito
FUBRA	- Fundação Universitária de Brasília
IBFM	- Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IFG	- <i>International Factors Group</i>
Ifs	- Instituições Financeiras
IOG	- Investimento Operacional em Giro
MDIC	- Ministério da Indústria e Comércio
MPE	- Micro e Pequena Empresa
NIG	- Necessidade de Investimento em Giro
PCC	- Passivo Circulante Cíclico

PIB	- Produto Interno Bruto
PL	- Patrimônio Líquido
PND	- Plano Nacional de Desenvolvimento
SCR	- Sistema de Informações de Crédito
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIG	- Sistema de Informação Gerencial
SIMPLES	- Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte
SPC	- Serviço Central de Proteção ao Crédito
SUMOC	- Superintendência da Moeda e do Crédito
TI	- Tecnologia da Informação
UNIDROIT	- <i>Institut International pour l'Unification du Droit Prive</i>

RESUMO

O setor de *factoring* vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, em diversos países. Suas características essenciais são flexibilidade e dinamismo, e sua principal função é fomentar o setor produtivo, adequando-se às necessidades de cada mercado. No Brasil, sua existência é recente, tendo seu início formal na década de 80, com a criação da ANFAC, cujos esforços vêm superando dificuldades e impulsionando o setor. O objetivo deste trabalho é verificar a contribuição do *factoring* no mercado brasileiro de micro e pequenas empresas, no que tange à profissionalização da gestão e das oportunidades de crédito, auxiliando na conquista de sustentabilidade para o setor.

Palavras-chave: *Factoring*, Pequenas Empresas, Sustentabilidade, Crédito, Capital de Giro, Gestão Profissional, Prestação de Serviços, Mercado Brasileiro.

ABSTRACT

There has been a significant growth in the factoring sector in many countries in the last years. Its essential characteristics are flexibility and dynamism, and its main function is to foment the productive sector by adapting itself to the specific needs of each market. Its existence in Brazil is recent; it formally started there in the 80s, with the creation of ANFAC, whose efforts have been helping the sector to overcome difficulties and to thrive. The goal of this paper is to check factoring's contribution to micro and small enterprises in the Brazilian market, in respect to management professionalization and to credit opportunities, both of which help the sector to achieve sustainability.

Key-words: Factoring, Small Enterprises, Sustainability, Credit, Working Capital, Professional Management, Services, Brazilian Market.

1 INTRODUÇÃO

As empresas de fomento mercantil são unidades de negócio cujo objeto social é a prestação de serviços de forma cumulativa e continuada a empresas-clientes, englobando quaisquer atividades que contribuam para o desenvolvimento (fomento) da empresa-cliente, para as quais a parceria contratada viabiliza alavancagem das atividades-fim, satisfazendo às necessidades da administração¹.

O funcionamento das *factorings* no Brasil tem sua origem por volta do início da década de 1980, e a formalização de sua entidade representativa no ano de 1982, ANFAC (Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil *Factoring*). Apesar dos entraves gerados no começo de sua atuação no mercado brasileiro, as empresas de fomento vêm crescendo e exercendo um importante papel para as empresas de menor porte, principalmente, no que se refere à concessão de capital de giro.

O nicho de mercado das *factorings* é, preponderantemente, de micro, pequenas e médias empresas, pela sua adequação à demanda apresentada por estas; entretanto, seu mercado não é excludente, podendo-se estabelecer relações de trabalho com empresas de maior porte, apesar de não ser o procedimento mais comum. Isso se dá pela estrutura administrativa assumida pelas grandes empresas que, em sua própria organização, contratam profissionais especializados por área, capacitados para gerir as respectivas funções. Além da prestação de serviços de assessoria, as sociedades de fomento mercantil fornecem capital de giro as suas empresas-clientes, fato que não se ajusta aos interesses de grandes empresas que tenham livre acesso ao crédito bancário, *vis-à-vis* ao custo assumido.

Portanto, essencialmente, quando se estuda as empresas de *factoring*, está-se avaliando a sua relevância para o mercado de empresas de menor porte (incluindo as médias), sua contribuição, e até que ponto o ambiente institucional comporta o seu

¹ Ver LEITE (2004) e Lei 9891/95.

funcionamento. Sob o contexto brasileiro, as atividades de *factoring* surgiram no momento em que as MPEs (micro e pequenas empresas) adquiriam relevância frente à conjuntura econômica de desemprego e baixo crescimento, nos anos 1980.

Para que se estabeleça uma análise do grau de importância que essas atividades representam, a partir do retrato atual do setor, busca-se verificar a problemática das empresas de menor porte, no que tange à sua sobrevivência de longo prazo, contrapondo à natureza dos serviços prestados pelas *factorings*. Desde o seu surgimento no cenário internacional, o *factoring* vem-se adaptando às necessidades do mercado, de acordo com o contexto econômico e institucional a que suas empresas-clientes estão submetidas. Isso representa grande flexibilidade para o setor, engendrando oportunidades de negócios sob cada economia; ou seja, a *factoring* reúne, em seu objeto social, quaisquer atividades de apoio ao negócio do cliente, que não sejam proibidas em lei e que sejam exercidas de forma continuada.

A partir da constatação do ambiente produtivo das *factorings*, com as dificuldades elencadas no universo das empresas de pequeno porte, verifica-se o nível de aderência entre ambos os aspectos, mercado e serviços prestados. A observação de desvios é interpretada sob a ótica do ambiente institucional, com o intuito de identificar medidas que possam suplantiar as dificuldades de sustentabilidade das empresas de menor porte.

O aspecto histórico é considerado em função da contextualização do desenvolvimento das atividades dos *factors*. Para que se estabeleça um vínculo entre mercado e empresas de fomento, faz-se importante compreender a motivação do surgimento dos *factors*, bem como as transformações ocorridas ao longo do tempo, para que se possa perceber a construção da demanda pelos serviços prestados pelo setor.

Os serviços fornecidos pelas *factorings* podem diferenciar sob uma mesma conjuntura econômica, ou seja, não existe um conjunto pré-determinado de serviços executados pelo setor de *factoring*, e é exatamente essa “flexibilidade” que concede

importância ao setor. Dessa forma, a natureza assumida pelo fomento mercantil, em cada país, pode-se diferenciar; como por exemplo, a consequência de um ambiente de menor informação no mercado gerando a preferência pela utilização do *factoring* com direito de regresso, condição *pro-solvendo* (KLAPPER, 2004), compra de recebíveis sem assunção do risco referente ao sacado pela *factoring*, característica de ambientes institucionais menos transparentes.

A partir da compreensão de como se estabeleceu a atividade no Brasil, à luz dos fatos à época do seu surgimento, pode-se avaliar sua adaptação às necessidades do mercado. O objetivo do trabalho é verificar a contribuição do *factoring* para o nicho de pequenas empresas no cenário brasileiro. A primeira hipótese a ser analisada é a de que a atividade de *factoring*, em sua natureza de “agente de fomento”, vem respondendo às deficiências das empresas-clientes a cada momento; ou seja, sob as exigências vigentes para a sustentabilidade das empresas de menor porte, qual a postura assumida pelo fomento mercantil no mercado brasileiro. Para isso, o contexto histórico trata do tema à época do seu surgimento (década de 1980) e a recente pesquisa realizada pelo SEBRAE, em parceria com a FUBRA (2004), é utilizada como indicativo das dificuldades apresentadas, atualmente, pelas empresas de pequeno porte.

Como embasamento para a análise das relações vigentes no mercado de *factoring*, é utilizada a teoria de assimetria de informações, cuja abordagem viabiliza entender o porquê de algumas restrições enfrentadas pelas empresas de pequeno porte e como, buscando minimizar esse entrave, as *factorings* podem exercer o papel de agente de fomento em relação ao seu nicho de mercado.

A segunda hipótese a ser verificada é a de que o fomento mercantil no mercado brasileiro pode influenciar, positivamente, os resultados das pequenas empresas a partir do incremento da prestação de serviços às empresas-clientes.

Para construir uma estrutura de suporte a essa análise, as seções são apresentadas sob o encadeamento a seguir enumerado.

Na primeira parte, após esta introdução, é exposta a teoria de assimetria de

informações, de forma sucinta, com o objetivo único de demonstrar os conceitos subjacentes à discussão implementada no resto do texto. No capítulo 3, é abordado o nicho de mercado das *factorings*, caracterizado pelas micro, pequenas e médias empresas, mas que, neste trabalho, é avaliado com o enfoque nas MPEs. Este capítulo tem o propósito de evidenciar o diagnóstico do mercado brasileiro para as empresas de fomento mercantil; ou seja, qual a importância das pequenas empresas, suas deficiências e sob que base estão estabelecidas as relações de mercado para obtenção de crédito, atualmente, principal serviço desempenhado pelas empresas de *factoring*. No capítulo 4, são tratados temas específicos da atuação do *factoring*, vinculando o seu perfil, a cada momento, com o ambiente em que está inserido, dando ênfase ao contexto nacional; sem prescindir da percepção do mercado no restante do mundo. Por fim, a conclusão do trabalho, no capítulo 5.

Por se tratar de um setor novo no mercado brasileiro, cuja análise se encontra em um estágio bastante incipiente, a obtenção de dados se torna mais difícil. Contornando essa situação, é apresentada a estrutura institucional vigente no mercado brasileiro, que estabelece o cenário de atuação para as empresas de fomento, bem como a perspectiva de mercado, através do diagnóstico existente para a problemática de sustentabilidade para as empresas de pequeno porte e do desenvolvimento do tema em outros mercados.

1 METODOLOGIA

A análise neste trabalho é conduzida por um processo descritivo da situação institucional vigente em cada época que se quer avaliar, desde o início das atividades, na década de 1980, até a situação atual, sob as dificuldades enfrentadas e os bons resultados já alcançados. O mais importante para o objetivo desta pesquisa é a percepção da contribuição potencial existente, para o nicho de micro e pequenas empresas, da maior interação destas com a atividade de *factoring*; compreender até que ponto existe espaço, no ambiente brasileiro, para uma crescente colaboração das empresas de fomento mercantil.

De forma a caracterizar o surgimento das atividades de *factoring* no Brasil, faz-se essencial a descrição das relações existentes naquele período, com o intuito de perceber quais as expectativas dos agentes demandantes do serviço a ser ofertado pelas empresas de fomento mercantil, o perfil do nicho de mercado a ser atendido. Para isso, o enfoque na conjuntura econômica dos anos anteriores a 1980 e seguintes serve de cenário para a análise das relações estabelecidas no mercado, tanto no que tange aos agentes públicos, nacionais e internacionais, como aos agentes privados.

A relevância das micro e pequenas empresas para a economia nacional, assim como a constatação de suas fragilidades, abordam, através de trabalhos de pesquisa já realizados (SEBRAE/FUBRA e IBGE), a motivação para o estudo da sua sustentabilidade e os fatores a serem priorizados na condução dos pequenos negócios, sob a ótica da superação de entraves para a sobrevivência no mercado, uma vez que as pequenas unidades apresentam elevadas taxas de mortalidade no curto prazo.

A teoria de assimetria de informações é considerada para a análise desenvolvida no trabalho quanto à consciência de que, no longo prazo, a única forma de subsistir no mundo globalizado é através de soluções de mercado; ou seja, partindo dos conceitos pertinentes à teoria que trata das informações assimétricas, é apresentada uma alternativa, já vigente no cenário nacional, para a colaboração na melhora da

tecnologia de gestão implementada pelas pequenas empresas.

A literatura internacional utilizada no trabalho desempenha o fundamental papel de relacionar o mercado brasileiro com o internacional, demonstrando a situação em outras economias, sem perder o foco na realidade nacional. Apesar do *factoring* ser uma atividade que é bastante focada no cliente e em suas necessidades específicas, experiências de outros países são muito relevantes para estabelecer semelhanças e diferenças, buscando adaptar o que é conveniente para o mercado nacional e aprimorar o que não é desejável, seja por falha já detectada, ou por simples peculiaridade de cada lugar.

A utilização de dados foi explorada ao máximo, no intuito de mensurar as relações de mercado e de quantificar a relevância da atividade, nos cenários nacional e internacional (considerando as limitações características de uma atividade recente no Brasil). Do mesmo modo, buscando expor a realidade, casos práticos são apresentados, de forma muito sucinta, sem a pretensão de realizar estudos de caso; com enfoque único de ilustrar o mercado que se está analisando.

2 ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES

Este capítulo se propõe a fornecer os conceitos pertinentes à teoria de assimetria de informações, cuja utilização neste trabalho é relacionada com o mercado de crédito. A importância desta abordagem, no restante do texto, concentra-se no relacionamento estabelecido pelas pequenas empresas com os agentes fornecedores de crédito, tanto instituições financeiras, como empresas de fomento mercantil. Para tanto, são apresentados os conceitos de forma sucinta, buscando evidenciar os problemas enfrentados pelos agentes nesse mercado.

Informação é conhecimento de fatos e/ou dados referentes a qualquer evento. À medida que se dispõe de um número maior de informações a respeito de determinado assunto, mais clara se torna a percepção deste. Para que isso ocorra, as pessoas se cercam de todas as formas de comunicação e acesso a dados.

Nas relações de mercado, onde o cerne do negócio é a determinação de condições, quanto maior o conhecimento que cada agente tiver, maior é a transparência e a veracidade do contrato. Em certas situações, a forma de obter a informação exata é muito dispendiosa, ou seja, o retorno almejado não justifica o gasto incorrido. Entretanto, mesmo sob essas condições, faz-se necessário a noção de quais informações estão disponíveis e qual o seu grau de satisfação na avaliação desejada. Isso quer dizer que, mesmo em situações nas quais o custo não compensa o resultado, há necessidade de ter contato com uma informação organizada, avaliada e conclusiva.

Todo tipo de análise pressupõe disponibilidade de fatos e dados, o que diferencia a qualidade do resultado desse conjunto de informações é o *know-how* de quem as utiliza e o universo de situações que descreve, a abrangência de explicações para os fenômenos abordados.

De uma forma geral, o mercado é regido por relações contratuais, nas quais as partes envolvidas buscam estabelecer condições vantajosas para os seus interesses, priorizando a própria satisfação, mediante aceitação pela outra parte. À medida que o

nível de conhecimento com relação ao negócio aumenta, o agente envolvido, sob uma perspectiva mais clara das características do contrato, pode visualizar o contexto real do que se está estabelecendo e optar ou não pela realização do negócio.

O agente cuja disponibilidade de informação é menor não possui a mesma capacidade de percepção das condições do contrato, tomando decisões com base em variáveis menos confiáveis, mais intuitivas do que reais, tendo grandes chances de realizar maus negócios, assumindo riscos desproporcionais a sua capacidade e em desacordo com a sua vontade, caso tivesse mais informações a respeito do que estava sob análise.

São várias as situações em que os agentes envolvidos em tomadas de decisão não possuem informações suficientes, arcando com resultados, muitas vezes, além do viabilizado por sua estrutura operacional. Exemplos simples e do cotidiano podem ser dados no que se refere a contextos de falta de transparência, como é o caso dos contratos de compra e venda de imóveis, carros, roupas, eletrodomésticos, contratos de trabalho, de crédito bancário etc. Normalmente, vendedor e comprador detêm níveis diferentes de informação com relação ao negócio. O vendedor possui um conjunto de dados muito maior a respeito da mercadoria ofertada, visto que ele sabe o histórico do produto; em contrapartida, o comprador conhece a sua capacidade de pagamento, logo, a sua expectativa em honrar o compromisso assumido.

Fica evidente que, além das informações quanto à operação, estão envolvidas também as características pessoais de cada agente, como caráter, profissionalismo, conduta de uma forma geral. Entretanto, essas variáveis pessoais, de difícil percepção imediata, só são conhecidas com o passar do tempo, com o desenrolar das situações pré-estabelecidas.

É condição relevante para o mercado o caráter das pessoas, bem como o das “empresas” (exercido pelos administradores), gerando ações por parte destas no sentido de expor para os interessados a conduta tomada em suas decisões. É um trabalho que demanda tempo e investimento, tendo-se consciência de que qualquer

deslize pode engendrar situações irreparáveis. Não basta desenvolver uma política de confiança por parte do público, deve-se pensar que existem outros agentes, também interessados em compartilhar relações contratuais, que não possuem capacidade de assumir determinados compromissos, e que se utilizam de meios para “camuflar” tais restrições.

Diante dessas situações, a alternativa mais vantajosa é estar preparado para lidar com casos indesejados de mercado, com a consciência de que toda informação é importante, mas que a sua desordem pode causar grandes transtornos.

É imprescindível trabalhar cercado de boas informações, precisas, tempestivas e rentáveis, buscando, sempre, “enxergar” o que se está fazendo, as condições, os resultados possíveis sob os variados cenários e as medidas corretivas nas situações de insucesso. Em muitas situações, a dificuldade na obtenção dos dados faz com que se acabe trabalhando em condições mais precárias, sujeitas a um risco elevado; é quando o empresário, por exemplo, vê-se diante de uma condição de difícil recuperação, sem que soubesse que estava tão perto da insolvência.

Essas condições de acesso à informação, tão almejadas nos dias de hoje, geram um problema bastante significativo e estudado, conhecido na literatura econômica como “assimetria de informações”.

Ocorre assimetria de informações quando os agentes envolvidos em uma situação dispõem de diferentes “níveis” de informação. Quando uma das partes toma decisões com base em um maior número de variáveis conhecidas, torna-se assimétrica a condição estabelecida, ou seja, o resultado esperado é mais conveniente para um lado do que para o outro.

Uma maneira de minimizar os efeitos da assimetria de informação nas relações de mercado é a inserção, na formação dos preços, da falta de conhecimento quanto às condições do negócio. Insere-se o componente “incerteza” na precificação, buscando compensar surpresas indesejadas. Na proporção em que o empresário consegue “medir” de forma mais eficiente o potencial de perda em cada contrato, ele

pode inserir o componente “risco” (probabilidade objetiva de perda), mensurando a possibilidade de insucesso de forma mais individualizada, o que gera menor arbitrariedade na administração do negócio. “A informação assimétrica explica a razão de muitos arranjos institucionais que ocorrem na nossa sociedade.” (PINDYCK; RUBINFELD, 1994, p.801).

Segundo os autores supramencionados, os preços embutidos nas mercadorias incorporam a assimetria de informações dos mercados, a ponto de, em função da ausência de conhecimento suficiente, ocorrer um padrão de precificação que causa a exclusão dos bons e a preponderância dos maus pagadores. Isso se dá porque a incerteza do negócio resulta em nivelar o preço pelo pior comportamento do devedor. Aqueles que honram suas dívidas e assumem o fluxo de caixa acertado se deparam com preços injustamente elevados e, portanto, evitam o negócio. Os consumidores com perfil de “maus pagadores” sabem das suas próprias condições e aceitam assumir o preço estipulado. Sob essas circunstâncias, a inadimplência se traduz em um processo retroalimentador. Quanto mais inadimplência, maior o preço cobrado, pois maior é a parcela do risco inserida no valor final.

“Existem certamente vários mercados no mundo real nos quais pode ser muito caro, ou mesmo impossível obter informações precisas sobre a qualidade dos bens que estão sendo vendidos.” (VARIAN, 1994, p.647). Não é um processo simples o acesso a informações; em muitos casos, não é vantajoso o dispêndio para obtê-las. No caso, por exemplo, de empréstimos de baixo valor, cuja organização de informações para realização de análise de crédito não esteja disponível; o esforço demandado para obter uma precificação individualizada pode se tornar muito oneroso, frente ao retorno esperado. Se não há um sistema adequado para análise do cliente, ocorre a padronização da expectativa de retorno, quando todos os contratos fechados apresentam o mesmo nível de risco/incerteza² para o credor.

² Em finanças, têm sido utilizados conceitos distintos para risco e incerteza, /.../: (a) Risco: existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão

Quando ocorre uma venda a prazo, na qual a taxa de juros cobrada (a remuneração pela utilização do capital no prazo acordado, portanto, o preço) é padronizada, independente do perfil do cliente, ocorre um tratamento uniforme em relação aos devedores.

Frente a situações em que o preço é extremamente elevado para o “bom” pagador e acessível para o “mau”, incorre-se no fenômeno conhecido como “seleção adversa”.

A melhor tradução para seleção adversa é a alocação não-eficiente dos recursos. Ou seja, em um ambiente de falta de informação, os mais interessados em “conseguir” credibilidade são aqueles agentes que esperam obter mais retorno *vis-à-vis* ao custo assumido na negociação. Para que exista essa realidade, sob a ótica risco *versus* retorno, o resultado do empreendimento deve ser bastante elevado, uma vez que o custo está sendo atribuído pelo limite de risco que alcance uma possível inadimplência.

Por exemplo, no mercado de crédito bancário, caso não seja realizada uma análise individualizada do risco-cliente, a taxa cobrada será a mesma em determinada linha de crédito para qualquer cliente. A perspectiva de inadimplência faz com que a instituição incorpore na taxa de juros o item risco (pressupondo um modelo de avaliação que minimize a variável “incerteza”) a um nível elevado em relação ao bom pagador e a um nível adequado para um potencial inadimplente. Dessa forma, torna-se vantajoso o fechamento do negócio para o segundo cliente. Fica efetivado um contrato menos eficiente, por se tratar de uma mesma taxa, só que para um cliente pior.

Além da seleção adversa, resultado da assimetria de informações, outro fenômeno de grande influência no mercado pode ser gerado: o “risco ou perigo

é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões. (b) Incerteza: ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que o tomador de decisões faça uma distribuição probabilística subjetiva, isto é, baseado em sua sensibilidade pessoal (SILVA, 2000, p.75).

moral”. Ocorre quando um fato *ex-post* ao acordo firmado, de conhecimento de uma das partes, pode afetar a negociação, prejudicando a contraparte. Existem situações em que o fato gerador, que provoca a relação assimétrica, ocorre após a formalização do acordo (contrato). Tal evento pode ser gerado pelo próprio devedor, sendo de seu exclusivo conhecimento, ou por decorrência de fenômenos naturais, cuja observação também lhe é individualizada. Ou seja, quando o estímulo fornecido para o estabelecimento de um contexto de informações assimétricas é proporcionado após a assinatura do contrato, dá-se o nome de risco moral (BRAGA, 2000).

Como complemento à idéia de risco moral, “/.../ risco moral. Este ocorre quando a parte segurada pode influenciar a probabilidade ou magnitude do evento que é fato gerador do pagamento.” (PINDYCK; RUBINFELD, 1994, p.817). Ocorre uma alteração nos padrões de comportamento do agente responsável pela situação e por eventuais danos, quando este é afetado pelo risco moral. Assume-se que houve uma transferência do ônus da responsabilidade para outro agente que, a partir de então, deve tomar as devidas providências, caso necessite honrar o compromisso assumido. Por exemplo:

/.../ se o consumidor pode adquirir um seguro de bicicleta, então o custo infligido ao indivíduo de ter a sua bicicleta roubada é muito menor. Se a bicicleta é roubada, então a pessoa simplesmente tem que avisar a Cia. de seguros e receberá o dinheiro para substituí-la. No caso extremo, onde a Cia. reembolsa completamente o indivíduo pelo roubo da bicicleta, o indivíduo não possui nenhum incentivo para tomar cuidado. Esta falta de incentivo para tomar cuidado é chamada **perigo moral** (VARIAN, 1994, p.653-654).

Pode-se estabelecer um conceito para os dois “vícios” de mercado apontados: risco moral e seleção adversa. Segundo VARIAN (1994, p.655):

Perigo moral se refere à situações onde um lado do mercado não pode observar as ações do outro. Por este motivo é algumas vezes chamado de problema de **ação oculta**. Seleção adversa se refere à situação onde um lado do mercado não pode observar o “tipo” ou qualidade dos bens no outro lado do mercado. Por este motivo é denominado de problema de **tipo oculto**.

Para que o mercado possa continuar funcionando sob tais circunstâncias, é essencial que se tomem medidas preventivas, buscando reduzir os efeitos/prejuízos decorrentes do problema de assimetria de informações.

Algumas alternativas são a sinalização sobre a qualidade do produto e a repartição do ônus em caso de negligência ou atitude decorrente de risco moral. São exemplos dessas duas situações os certificados ISO 9000, os carimbos nas mercadorias inspecionadas pela autoridade pública e a franquia dos seguros.

Os conceitos que devem estar claros, risco moral e seleção adversa, provenientes da assimetria de informações, são essenciais para a aplicação da teoria no contexto do mercado de crédito³, variável determinante para as empresas de pequeno porte, conforme abordagem apresentada no próximo capítulo.

³ A restrição ao termo "mercado financeiro" se dá em decorrência da associação que se faz com instituições fiscalizadas pelo Banco Central do Brasil.

4 PERFIL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO BRASILEIRO

4.1 IMPORTÂNCIA E CARACTERÍSTICAS DAS MPEs

O objetivo desta seção é descrever no que consiste o nicho de mercado das empresas de fomento mercantil; ou seja, apesar de não haver qualquer restrição em relação ao porte das empresas que podem contratar os serviços das *factorings*, essencialmente, são as unidades produtivas de menor porte que necessitam das atividades de fomento terceirizadas⁴. Para tanto, serão utilizadas como objeto de análise as micro e pequenas empresas, sem, no entanto, prescindir da observação de que as demais empresas podem ser consideradas, igualmente, como parte deste nicho de mercado.

As MPEs (micro e pequenas empresas) têm significativa participação na economia brasileira, tanto na geração de emprego, como no crescimento da renda. Para “quantificar” e “qualificar” a relevância desses agentes, foram utilizados estudos realizados recentemente pelo IBGE (2003) e pelo SEBRAE, em parceria com a Fundação Universitária de Brasília - FUBRA (2004), no intuito de obter dados e informações mais próximos à conjuntura atual, tentando extrair desses diagnósticos uma relação de causa-efeito entre a atuação das empresas de menor porte e os indicadores de *performance*: geração de emprego, renda e valor adicionado.

QUADRO 1 - CARACTERÍSTICAS GERAIS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

⁴ SUMMERS e WILSON (1996) abordam o assunto, mencionando a relação entre pequeno porte e a utilização dos serviços de *factoring*.

Baixa intensidade de capital
Altas taxas de natalidade e de mortalidade: demografia elevada
Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios
Poder decisório centralizado
Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica
Registros contábeis pouco adequados
Contratação direta de mão-de-obra
Utilização de mão-de-obra não qualificada ou semiquificada
Baixo investimento em inovação tecnológica
Maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro
Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte

FONTE: IBGE, 2003, p.18

O estudo do IBGE (2003) tem seu enfoque voltado para as micro e pequenas empresas, e o do SEBRAE (2004), apesar de ser pautado em uma amostra que engloba vários estratos de empresas, pode ser utilizado como provedor de estatísticas para as pequenas empresas⁵, suportando, portanto, o universo de análise implementado

Para uma primeira abordagem do papel das MPEs para a economia brasileira, deve-se fazer remissão ao contexto dos anos 80, quando as condições estabelecidas incrementaram o desemprego, submetido a uma realidade de queda de investimento e alta inflação, gerando resultados sociais negativos. Uma importante alternativa, tanto pelo foco econômico, quanto social, foi o surgimento de várias empresas de pequeno porte; segundo o IBGE (2003), atuando como “amortecedor” do desemprego; levando o governo a tomar medidas mais concretas em benefício desse setor, como o tratamento diferenciado na Constituição de 1988 e a instituição de linhas de crédito específicas em instituições financeiras de controle público (BNDES, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal). Desde então, a relevância das MPEs no contexto brasileiro vem sendo mencionada e estimulada⁶.

De acordo com as Pesquisas Anuais de Comércio e de Serviços no ano de

⁵ Informação obtida em consulta junto ao SEBRAE/Brasília.

⁶ Corroborando a relevância das micro e pequenas empresas no mercado brasileiro (setores de comércio e serviços), podem ser citados os percentuais de participação de pessoal ocupado e número de empresas, para os anos de 1985, 1994 e 2001, respectivamente: (50,7%, 47% e 60,8%) e (95,5%, 95,9% e 97,6%) (IBGE, 2003).

2001, as MPEs estimadas nos dois setores geravam emprego para cerca de 7,3 milhões de pessoas, correspondendo a 9,7% do total da população ocupada. Respectivamente, os indicadores de receita operacional líquida e valor adicionado alcançavam R\$ 168,2 bilhões e R\$ 61,8 bilhões (IBGE, 2003).

Ainda do trabalho supramencionado, obtêm-se os dados referentes ao acréscimo de valor adicionado por unidade de receita, através do indicador “quociente de valor adicionado”⁷, no qual fica evidenciada a mais elevada contribuição relativa das empresas de pequeno porte em relação às de médio e grande porte⁸ (37% para MPEs e 24% para médias e grandes; IBGE, 2003). A importância do valor adicionado⁹ deve ser destacada por se tratar de geração de renda, acréscimo de remuneração aos agentes envolvidos, no caso, micro e pequenas empresas, e maior crescimento econômico pelo efeito do encadeamento que proporciona.

Através do elenco de itens que compõem os conceitos de “valor bruto da produção” e “consumo intermediário”, pode-se avaliar o resultado obtido pela diferença. O montante “criado” no processo, referente ao valor adicionado, deve assumir as variáveis mão-de-obra, tecnologia empregada (excluindo as computadas no

⁷ Quociente entre valor adicionado e receita operacional líquida (IBGE, 2003).

⁸ Considerando as áreas de comércio e serviços.

⁹ Partindo do conceito de valor adicionado como a diferença entre valor bruto da produção e consumo intermediário (IBGE, 2003): **consumo intermediário** Para a atividade comercial: estoque inicial de insumos + compras de insumos - estoque final de insumos + serviços prestados por terceiros + comissões pagas a representantes comerciais + aluguéis e arrendamentos + ‘royalties’ pelo uso de marcas e patentes + propaganda e publicidade + combustíveis e lubrificantes, peças e acessórios e manutenção dos meios de transporte + fretes e carretos + serviços públicos (correio, fax, telefone, água, etc) + prêmio de seguros + outras despesas operacionais. Para a atividade de prestação de serviços: mercadorias, materiais de consumo e de reposição + combustíveis e lubrificantes + serviços prestados por terceiros + aluguéis e arrendamentos + prêmios de seguros + serviços públicos (correio, fax, telefone, água, etc.) + outros custos e despesas operacionais; (...); **valor bruto da produção** Para a atividade comercial: receita operacional líquida - compras de mercadorias para revenda - estoque inicial de mercadorias para revenda + estoque final de mercadorias para revenda - estoque inicial de produtos acabados e em elaboração + estoque final de produtos acabados e em elaboração + receita de aluguéis + outras receitas operacionais. Para a atividade de prestação de serviços: receita operacional líquida - custo das mercadorias vendidas + subvenções + outras receitas operacionais (IBGE, 2003, p.97 e 100).

consumo intermediário), impostos a serem pagos (não deduzidos no conceito de receita líquida) e margem de lucro.

Para assumir o custo de tecnologias mais avançadas, como pesquisa e desenvolvimento, as pequenas empresas, sob o conceito de receita, enfrentam dificuldades desde a obtenção do crédito até a alavancagem necessária para recuperar o investimento, apresentando baixo dispêndio com inovação tecnológica (IBGE, 2003); logo, este fator não atua de maneira decisiva na formação do valor agregado; os impostos são percentuais aplicados, sem necessidade de abordagem mais aprofundada, a não ser pela ressalva do sistema simplificado de tributação (SIMPLES), a que estão sujeitas as micro e pequenas empresas, em caso de opção (e que seria deduzido no momento da obtenção da receita operacional líquida). Restam mão-de-obra contratada e margem de lucro, como variáveis-chaves na composição do valor agregado das empresas de menor porte.

O estudo do IBGE (2003) faz uma exposição da estrutura de custos das empresas analisadas, na qual aparecem como componentes majoritários os itens de mão-de-obra e material utilizado, resultando em cerca de 80% do total, no período de 1998 a 2001. Tais informações corroboram a importância das MPEs como geradoras de emprego e renda, aspecto relevante para uma economia em desenvolvimento. Em termos de *mark-up*, variável de administração financeira, o comportamento das empresas também tem um perfil definido; com as MPEs gerando percentuais crescentes entre 1998 e 2001, *vis-à-vis* às médias e grandes, cujo comportamento se apresentou decrescente. A explicação para este fato talvez esteja no *modus operandi* de cada grupo de empresas; enquanto as maiores se utilizam do seu giro de estoque mais rápido, com maior volume de negócios, além da margem de manobra em relação a preços de fornecedores, as menores têm dificuldades para sustentar o preço inicialmente marcado, e acabam remarcando o estoque no intuito de extrair lucro das vendas (IBGE, 2003).

Como o ganho proporcionado por tecnologia de processo e produto se torna oneroso para MPes, em decorrência de sua escala reduzida, o seu valor agregado se focaliza, cada vez mais, na incorporação de serviços “diferenciados por/para cliente”. Ou seja, no atendimento personalizado, voltado para a necessidade específica do cliente¹⁰. É importante esta observação por caracterizar/diferenciar o nicho de mercado para as empresas de menor porte, antes mesmo de sua submissão ao mercado; ou seja, configurar sua área de atuação segundo sua estrutura interna, e não somente como decorrência de sua limitação mercadológica, sob a concorrência de empresas de maior porte.

Ressalvando, portanto, que o objetivo desta seção é referente à contribuição das pequenas empresas no mercado brasileiro, pode-se destacar a sua participação no crescimento econômico, por meio da promoção de emprego e renda, apesar das dificuldades inerentes ao pequeno porte dessas empresas; ou seja, mesmo considerando as barreiras de eficiência e produtividade, as MPes ainda conseguem gerar saldos positivos.

O estudo recente do SEBRAE (2004, p.27) apresenta informações referentes ao saldo entre novas unidades e aquelas que fecharam, no período de 2000 a 2002¹¹ (SEBRAE, 2004, p.27).

QUADRO 2 - NATALIDADE E ESTIMATIVA DE MORTALIDADE DE EMPRESAS, SEGUNDO AS REGIÕES E BRASIL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS, NO PERÍODO (2000 - 2002)

Regiões	2000		2001		2002	
	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade
Sudeste	209.646	128.094	222.48	126.146	207.132	101.288
Sul	105.331	62.040	111.853	67.224	98.734	52.230

¹⁰ Ver PERKS e BOUNCKEN (2004). O texto trata de análise referente a estratégias de administração de PMEs, utilizando-se de entrevistas com empresários europeus que obtiveram êxito nos negócios, cujo perfil é característico de gestão voltada para o cliente.

¹¹ Apesar da pesquisa realizada considerar vários tamanhos de empresa, o resultado é significativo para pequenas empresas (SEBRAE/Brasília).

Nordeste	85.038	53.319	87.941	46.960	79.951	37.977
Norte	23.444	12.519	23.612	12.183	19.878	9.442
Centro-Oeste	37.143	20.020	45.025	24.584	39.456	19.491
Brasil*	460.602	275.900	490.911	276.874	445.151	219.905

FONTE: Elaborado a partir de dados do DNRC/MDIC e Pesquisa de Campo

NOTA: * Valores apurados com base nas taxas de mortalidade ponderadas em cada ano (2000 - 59,9%; 2001 - 56,4%; 2002 - 49,4%)

De acordo com as informações disponibilizadas pela pesquisa, verifica-se que há um significativo impacto sobre as variáveis sociais decorrente do fechamento de empresas, como nível e distribuição de renda. Ao se calcular a quantidade média de pessoas ocupadas por empresa extinta¹², chega-se ao contingente de 2,4 milhões de pessoas que perderam o emprego no prazo de até quatro anos de funcionamento do empreendimento (SEBRAE, 2004).

Apesar do nível elevado de mortalidade, enquanto muitas empresas “fecham suas portas”, outras estão surgindo. O saldo líquido positivo nos empregos gerados é um bom indicador, traduz criação de oportunidades de trabalho para os brasileiros; entretanto, não se deve perder de vista a diferença entre uma abordagem estatística e o contexto social. Ou seja, não significa, necessariamente, que as pessoas que estavam empregadas no ano anterior são as mesmas do próximo, mais o diferencial gerado; há um desgaste social embutido em cada fechamento.

A principal função dos números aqui apresentados é a demonstração do potencial das empresas de menor porte na contribuição para a economia brasileira. Sendo o saldo positivo, apesar de todas as dificuldades enfrentadas¹³, pode-se inferir o que existe de alternativa “latente” para a superação de problemas sócio-econômicos, por meio do incremento desse setor.

Para uma visualização mais precisa do impacto gerado pelo fechamento de

¹² O estudo do SEBRAE (2004) apresenta o valor médio de perda de ocupação, por empresa extinta, de 3,2 pessoas.

¹³ As dificuldades mencionadas aqui serão discriminadas mais à frente, no tópico referente à sustentabilidade das empresas de menor porte.

pequenas empresas, tem-se o quadro abaixo, extraído do estudo do SEBRAE (2004, p.28).

QUADRO 3 - REDUÇÃO DO NÚMERO DE POSTOS DE TRABALHO, SEGUNDO AS REGIÕES E BRASIL, EM NÚMEROS ABSOLUTOS, PARA O PERÍODO (2000 - 2002)

Regiões	2000		2001		2002	
	Mortalidade	Perda de Ocupações	Mortalidade	Perda de Ocupações	Mortalidade	Perda de Ocupações
Sudeste	128.094	384.282	126.146	277.521	101.288	283.606
Sul	62.040	254.364	67.224	161.338	52.230	214.143
Nordeste	53.319	191.948	46.960	159.664	37.977	75.954
Norte	12.519	27.542	12.183	37.767	9.442	25.493
Centro-Oeste	20.020	66.066	24.584	68.835	19.491	85.760
Brasil*	275.900	924.202	276.874	705.125	219.905	684.956

FONTE: SEBRAE, 2004

NOTA: * Valores apurados com base nas taxas de mortalidade ponderadas em cada ano (2000 - 59,9%; 2001 - 56,4%; 2002 - 49,4%)

Por mais que todos os postos de trabalho perdidos, em número, tenham sido recuperados e ainda acrescidos de outros, há possibilidade de que boa parte dos trabalhadores que perderam o emprego tenham permanecido assim, e outros tenham ocupado as novas oportunidades. A ênfase que se pretende é referente às mazelas produzidas pela rotatividade no emprego, pela instabilidade e pela falta de expectativa que a insegurança produz nos agentes. Tanto para quem possui emprego em uma empresa de pequeno porte, como para quem lida, em relações comerciais, com tais clientes, as perspectivas de futuro se tornam instáveis. Por aproximação, tendo em conta o índice de fechamento de empresas, com constituição de até quatro anos, de cerca de 60%, é como se houvesse a projeção de um indicador, próximo a esse, de potencial inadimplência, em decorrência da perda de emprego.

Conseqüentemente à geração de emprego, via produção das empresas de pequeno porte, ocorre crescimento econômico e distribuição de renda. À medida que empresas de maior porte têm acesso a economias de escala, a crédito mais barato e a tecnologias mais avançadas, o seu perfil é característico de capital intensivo. O que concede vantagem às unidades produtivas que não detêm as mesmas oportunidades de

inserção no mercado é o atendimento personalizado, o serviço específico, diferenciado. Como exemplo, pode-se mencionar a relevância da “proximidade” com o cliente em cidades menores ou de locais de baixa renda, “/.../ é comum nessas localidades o uso de métodos tradicionais facilitadores de venda como ‘compra a fiado’ e as cadernetas de compra.” (IBGE, 2003, p.26). Tais requisitos tornam as pequenas empresas (sob o aspecto do faturamento) geradoras de emprego, intensivas em mão-de-obra; o que acarreta bons resultados tanto para políticas de geração de riqueza, com maior equidade, como para políticas sociais (englobando todos os encadeamentos proporcionados pela redução do desemprego e pela maior estabilidade).

4.2 ANÁLISE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - PROBLEMAS DE SUSTENTABILIDADE

Após a constatação da importância das empresas de pequeno porte, o próximo passo é a verificação de suas fragilidades. A partir do capítulo 4, com base nas conclusões realizadas aqui, é implementada uma análise sobre um ambiente já caracterizado, tanto sob o aspecto dos seus desdobramentos positivos (características das pequenas empresas), quanto pela ótica dos problemas de sustentabilidade.

O trabalho de base utilizado para as estatísticas e análises apresentadas é o realizado pelo SEBRAE, em parceria com a Fundação Universitária de Brasília FUBRA (2004). Os dados são válidos para conclusões relativas a pequenas empresas, portanto, são adequados para a avaliação dos altos índices de mortalidade de empresas de menor porte no Brasil.

Constatada a importância das MPEs para a economia brasileira e verificado o alto índice de mortalidade destas¹⁴, tem-se uma motivação evidente para o seu estudo.

¹⁴ Utilizando os resultados válidos para as pequenas empresas como *proxies* para o segmento de MPEs.

Deve-se, então, buscar identificar quais as variáveis que determinam as principais restrições para as MPEs frente a sua sobrevivência de longo prazo, antes mesmo de se depararem com as dificuldades de mercado. Este é o objetivo deste capítulo, cujos resultados serão utilizados durante a análise desenvolvida no restante do trabalho.

A abordagem do SEBRAE leva em conta o critério de porte com relação ao número de empregados, portanto: “/.../ considera-se como microempresa aquela com até 19 empregados na indústria e até 09 no comércio e no setor de serviços; as pequenas empresas são as que possuem, na indústria, de 20 a 99 empregados e, no comércio e serviços, de 10 a 49 empregados; /.../” (SEBRAE, 2004, p.5).

Em termos percentuais, por região, verifica-se o comportamento abaixo relativo à sustentabilidade das empresas (SEBRAE, 2004, p.11):

QUADRO 4 - TAXA DE MORTALIDADE POR REGIÃO E BRASIL (2000 - 2002)

(%)						
Ano de Constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

FONTE: SEBRAE, 2004

Os números mostram a difícil situação enfrentada pelas empresas de menor porte, chegando a cerca de 60% o percentual de fechamento para aquelas com até quatro anos de existência, ou seja, mais da metade não conseguem superar os entraves surgidos no decorrer das atividades. A parcela de empresas que fecham não divergem, significativamente, entre as regiões, o que pode ser tratado com a base do Brasil, como um todo.

A pesquisa, baseada em entrevistas, trata, entre outros, de fatores responsáveis pela mortalidade das empresas e de responsáveis pelo sucesso. Nestes, os mais importantes estão relacionados à habilidade gerencial, seguidos pela capacidade empreendedora e logística operacional. A idéia quanto aos fatores de sucesso é de que

a presença de tais condições minimizam o potencial fechamento do negócio. Dentre os itens mais citados, estão “bom conhecimento do mercado onde atua” e “boa estratégia de vendas”, com, respectivamente, 49% e 48% das indicações¹⁵. Basicamente, o primeiro elemento se refere a conhecer o cliente e suas necessidades, bem como saber como e onde comprar os produtos de estoque. O segundo fator diz respeito a outra ponta do negócio, ou seja, saber colocar o produto no mercado, sob preços adequados aos clientes que atende, quando e como estabelecer políticas promocionais, etc (SEBRAE, 2004). Verifica-se evidente fragilidade das empresas de menor porte em relação à gestão do negócio.

Os fatores de “conhecimento do mercado” e de “estratégia de vendas” são oriundos de capacitação administrativa adequada, exercida por profissional com acesso a dados e informações precisas e tempestivas. Quando é o próprio “técnico”, proprietário especialista na área operacional em que atua, que desenvolve, também, as atividades de administrador, torna-se menos viável a continuidade do negócio, visto ser demandada uma quantidade extensa de habilidades, indispensáveis sob a competitividade atual; como a formalização de demonstrativos, controle de custos, acompanhamento de mercado, conhecimento de regras financeiras, etc. Para ressaltar a “importância gerencial” nos fatores de sucesso, um dos itens com relevante votação foi a “escolha de um bom administrador”, no grupo da “logística operacional”, com 31%¹⁶.

Na seqüência, são abordados, especificamente, os fatores considerados como responsáveis pela mortalidade das empresas. Os dados apresentados foram extraídos da tabela 5 do trabalho do SEBRAE, cujo título é “Causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas”, constante na pág.15¹⁷.

¹⁵ Admitia respostas múltiplas.

¹⁶ Admitia respostas múltiplas.

¹⁷ Conforme consta na observação pertinente aos dados apresentados: “a questão admitia respostas múltiplas”.

QUADRO 5 - DIFICULDADES PARA A SUSTENTABILIDADE DE PEQUENAS EMPRESAS

Falhas Gerenciais	
Falta de capital de giro	42%
Problemas financeiros	21%
Ponto/local inadequado	8%
Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Causas Econômicas Conjunturais	
Falta de clientes	25%
Maus pagadores	16%
Recessão econômica no país	14%
Logística Operacional	
Instalações inadequadas	3%
Falta de mão-de-obra qualificada	5%
Políticas Públicas e Arcabouço Legal	
Falta de crédito bancário	14%
Problemas com a fiscalização	6%
Carga tributária elevada	1%
Outra razão	14%

FONTE: SEBRAE, 2004, p.15

Em um primeiro momento, o objeto de análise serão os fatores relacionados à liquidez do empreendimento, capacidade de honrar as dívidas assumidas. A razão dessa escolha é decorrente da discussão fortemente presente no Brasil, sobre crédito, preço, volume e *spread*. É certo que a sua existência viabiliza e dinamiza as relações comerciais, portanto, gerando consumo e investimento. Apesar da baixa proporção do crédito em relação ao PIB e de seu alto preço; neste trabalho, o objetivo é verificar o problema do “crédito” para as MPEs como consequência das deficiências internas à empresa, ou seja, quais os fatores, de responsabilidade do devedor, que prejudicam as empresas de pequeno porte na contratação de crédito. Não é preocupação deste trabalho a questão da oferta de crédito, e sim, a qualidade das informações disponibilizadas pelo lado da “demanda de crédito”.

A partir da constatação formal do montante de crédito necessário (motivos, quantidade, resultado, etc), busca-se o mercado para obtê-lo. Ou seja, mesmo que estímulos externos ao aumento de produção ou melhora tecnológica ocorram, havendo uma “oferta de recursos” *ex-ante* ao estímulo de investimento pelo agente produtivo, é necessário que se tenha acurado conhecimento dos resultados que novas linhas de

financiamento/empréstimo vão gerar.

Remetendo a análise aos números apresentados acima, “falta de capital de giro” (42%), “problemas financeiros” (21%) e “falta de crédito bancário” (14%); capital de giro e problemas financeiros são variáveis ligadas à necessidade de liquidez, não obrigatoriamente recursos bancários¹⁸. Se capital de giro é uma restrição, então, o que deve ser verificado, *a priori*, junto às empresas, é a relação existente entre recursos de longo prazo e de curto prazo, bem como os descasamentos de prazo nos componentes do CCL¹⁹. Quando se remete um entrave da empresa para “capital de giro”, não se está falando, ainda, da origem do problema. O capital de giro, enquanto variável da empresa, e não produto de crédito do banco²⁰, não é a causa do desajuste, mas, o resultado da administração financeira da entidade.

Para que se consiga ir além do capital de giro na causa da dificuldade, são necessárias informações sobre a empresa, estrutura do *funding*, aplicações de longo prazo, projetos, composição do IOG²¹ etc; e, a partir de então, verificar como são utilizadas as tecnologias, estrutura de custos, política de vendas, mercado, entre outras abordagens. E a maneira de se obter os dados necessários para tal avaliação é através de uma boa administração, com grau adequado de conhecimento e controle das variáveis gerenciais da empresa.

“Problemas financeiros”, pelo mesmo raciocínio desenvolvido para capital de giro, é resultado. A falta de capacidade de pagamento, portanto, a constatação do risco de liquidez, pode ser gerada por vários condicionantes, desde um projeto mal-avaliado até o descontrole no fluxo de caixa. Ocorre que a disponibilidade de crédito no

¹⁸ No texto do SEBRAE (2004, p.15), constam observações referentes aos dois quesitos mencionados, respectivamente, “indicando descontrole de fluxo de caixa” e “situação de alto endividamento”.

¹⁹ Capital Circulante Líquido.

²⁰ Está-se tomando o capital de giro como variável da empresa, e não como produto do banco, pois existe outro item referido como “falta de crédito bancário”.

²¹ Investimento Operacional em Giro.

mercado não significa, necessariamente, que o acesso a ele esteja garantido; isto é, existem outras variáveis que influenciam o encontro entre oferta e demanda, como a presença de assimetria de informações. Pela ótica do agente inserido no “setor real”, a melhora nas relações contratuais passa pela qualificação de sua proposta de negócio, ou seja, pela evidenciação/transparência das variáveis sob o seu gerenciamento. Tomando como exemplo o crédito bancário; na próxima seção, são analisadas as exigências de formalização, inclusive por parte da autoridade supervisora, das avaliações no momento da concessão do crédito, resultando, das políticas adotadas pela instituição financeira, repercussões para o resultado do período e para a imagem institucional frente ao mercado.

A falta de crédito bancário, representando 14% apenas, se constatada de forma profissional, mediante informações e análises condizentes com informações confiáveis, não traduzem um número tão significativo quanto o relativo à administração do negócio que, se somados (falta de capital de giro e problemas financeiros), geram 63%. Mesmo considerando que havia a possibilidade de múltiplas respostas, aquele que respondeu aos dois fatores, querendo enfatizar o problema do crédito bancário, poderia ter apontado este como fez com os demais itens.

Complementando o raciocínio exposto, pode ser somado ao percentual de deficiência gerencial o item “falta de conhecimentos gerenciais” (7%), alcançando no geral 70%. Corroborando a questão relativa à origem efetiva do problema, tem-se a própria estratificação realizada pelo estudo do SEBRAE, que coloca os três pontos de 70% dentro da categoria “falhas gerenciais”.

Outros pontos significativos do estudo são: falta de clientes (25%), maus pagadores (16%) e recessão econômica no país (14%). Fazendo remissão à análise dos fatores de sucesso, tem-se “bom conhecimento do mercado” como decisivo na escala de importância, o que adere com os tópicos “falta de clientes” e “maus pagadores”. A inadimplência é bastante discutida neste trabalho, através do problema de assimetria de informações, cuja implicação sobre a oferta de crédito se faz presente através da

seletividade nas operações concedidas e no preço do crédito; em qualquer mercado em que haja níveis diferenciados de informação sobre a transação, vai-se enfrentar a seleção adversa e o risco moral. Nas empresas em que a política de crédito não esteja bem estruturada, tem-se potencializada a incerteza no negócio, aumentando a chance de prejuízo. Na mesma linha, a escassez de clientes coaduna com os fatores de sucesso apontados, políticas de vendas, *marketing*, ponto de venda etc; a dificuldade de atrair clientes parece não ser, mais uma vez, a origem do problema, decorrendo, em um primeiro momento, de falhas internas.

Por último, a recessão econômica do país é uma questão macro. Fatores sistêmicos atuam sobre todas as empresas, aquelas com melhor conhecimento de administração, de controle sobre as variáveis que afetam o negócio, políticas de contingência, *marketing* etc, conseguem contorná-los de modo mais eficaz.

Em síntese, de acordo com a pesquisa realizada, pode-se concluir que os fatores responsáveis pela elevada mortalidade das empresas estão, preponderantemente, relacionados à fragilidade gerencial (SEBRAE, 2004). As dificuldades gerenciais têm grande repercussão na condução das empresas e na sua sustentabilidade. Para grandes empresas, pode até representar uma ameaça pelas oportunidades que se abrem frente a uma administração profissional; problemas de agência se tornam mais evidentes à medida que a complexidade da administração aumenta e, com ela, a distância entre gerência e acionistas; fica cada vez mais evidente a necessidade de bons controles e de transparência. Contudo, para empresas de menor porte, o problema de gerência ainda reside na falta de informação, de capacidade e habilidade suficientes para gerir o negócio. Corroborando a idéia apresentada até aqui:

Em relatório realizado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social BNDES -, *Sobrevivência das Firms no Brasil: dez.1995/dez.1997*, os autores analisam a dinâmica de criação e fechamento das firmas existentes no Brasil (NAJBERG; PUGA; OLIVEIRA, 2000). Nele também foram constatados os mesmos fatores limitantes à sobrevivência das micro e pequenas empresas: a dificuldade de crédito, a falta de suporte técnico, de gerenciamento adequado e de capital humano (IBGE, 2003, p.19).

Para suplantar o entrave gerencial, da mesma maneira que vem sendo realizado sob a ótica do crédito, com a evolução dos mecanismos à disposição do mercado, faz-se necessário que haja disponibilização de tecnologia administrativa para as empresas de menor porte. Treinamento e conscientização são duas ferramentas indispensáveis, como ponto de partida, pois todo empresário deve estar informado do desafio que é “comandar” um negócio, suas responsabilidades e compromissos, para que obtenha um empreendimento duradouro. Entretanto, conduzir a administração de uma empresa, no dia-a-dia, não é tarefa fácil para uma unidade de produção com poucos recursos.

A parcela de gastos fixos embutida nos preços das empresas com baixa escala de produção onera o preço final, fazendo com que a administração exercida seja de baixa qualidade (mais barata), ou o preço final dos produtos suba, correndo o risco de perder participação no mercado.

O fulcro da abordagem referente à administração qualificada pode passar, em muitos casos, pela terceirização, cuja especialização da mão-de-obra pode ser utilizada, transferindo a necessidade de ganhos de escala, reduzindo a busca por maiores margens de contribuição para fazer frente à contratação exclusiva de um profissional. Todo serviço prestado tem um preço e, de qualquer modo, exigirá um valor adicional para fazer frente à despesa administrativa contratada, entretanto, esse valor é minimizado quando obtido em conjunto com outras unidades produtivas sob a mesma condição. Ocorrem ganhos de escala pela padronização da clientela da empresa terceirizada, que atende a um número maior de clientes (receita), sob o mesmo custo fixo.

Finalizando a discussão desenvolvida nesse tópico, no qual se propôs, como cerne da dificuldade das empresas de menor porte, a conduta gerencial, fator *ex-ante* a qualquer outro que venha a influenciar no fechamento da empresa, são apresentados dois trechos do estudo do SEBRAE, constantes nas p.18 e 24:

Dado o diagnóstico desta pesquisa de mortalidade, que indicou como uma das causas

principais do fechamento prematuro das empresas as falhas na condução gerencial e no planejamento no início de um novo negócio, cabe ao SEBRAE aprimorar e intensificar seus programas de capacitação empresarial, especialmente os voltados à formulação de planos de negócios, gestão de empresa, aprimoramento contábil das MPE, melhor conhecimento das características e do potencial do mercado, com ênfase nas fases de planejamento e desenvolvimento inicial da empresa, além das ações voltadas ao aprimoramento do espírito empreendedor.

/.../

Analisando as razões do fechamento das empresas e comparando-as com os fatores de sucesso mencionados com maior frequência /.../ (bom conhecimento do mercado, boa estratégias de vendas, ter um bom administrador) observa-se que o fator que ameaça a sobrevivência da empresa é a falta de dados consistentes para a tomada de decisão, desde a escolha do negócio a ser empreendido, até a forma de financiamento das operações, política de vendas, estratégia de compras e estrutura de produção.

Com base nas informações apresentadas, pode-se elencar como pontos fundamentais de análise a administração econômico-financeira para as empresas de pequeno porte e a capacidade de obtenção de crédito, traduzida pela habilidade em conhecer e formalizar os dados do empreendimento.

4.3 CRÉDITO PARA AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Nesta última seção do capítulo 3, são reunidos todos os aspectos abordados até aqui, estabelecendo o cenário completo para a inserção das atividades de *factoring* como “parceria” para o segmento das pequenas empresas no próximo capítulo. O foco da análise, nesta seção, está concentrado nas relações de crédito, por se tratar de um importante “sinalizador” da estrutura financeira de um empreendimento, principalmente, no que tange a sua organização. Com o intuito de minimizar a subjetividade da análise, são apresentados os diagnósticos institucionais a que estão submetidas as pequenas empresas; ou seja, as regras que pautam a sua existência e, através delas, é estabelecido um vínculo com as deficiências técnicas. A proposta, nesta seção, é avaliar a sustentabilidade dos pequenos negócios, enquanto agentes “eficientes”; ou seja, qual a sua capacidade de sobreviver sem que haja a intervenção do Estado.

Tradicionalmente, a função de intermediador entre agentes econômicos superavitários e deficitários é exercida pelos bancos. São instituições que têm, em seu foco principal, a prática do crédito; com antecipação de recursos futuros para utilização imediata.

São várias as situações em que uma empresa necessita de recursos não disponíveis, como descasamentos em seu fluxo de caixa ou investimento em infraestrutura. Nesses momentos, a solução vem, muitas vezes, do mercado, através de recursos de terceiros, como das instituições financeiras.

No caso das pequenas e médias empresas, a “captação” de recursos passa, obrigatoriamente, pela intervenção de um agente que viabilize o encontro entre oferta e procura de crédito. Portanto, para tais empresas, a captação própria no mercado não significa uma alternativa de capital, como para grandes empresas. Fato esse que se traduz pela incapacidade de gerar credibilidade (confiança) junto aos agentes financiadores, sem que exista o “aval” de uma outra instituição.

A insegurança dos credores quanto ao recebimento dos recursos adiantados é decorrência do “risco de crédito”²² inerente a cada operação. Quanto menos informação disponível sobre uma empresa, maior a sua incerteza e, portanto, menor/mais caro o seu crédito. É o fenômeno da assimetria de informações, fortemente presente no mercado de crédito. Conforme detalhado mais à frente, os agentes públicos vêm trabalhando no sentido de suplantar as distorções geradas no mercado, por meio de maior transparência das informações disponíveis, principalmente, no que tange às condições econômico-financeiras dos tomadores de recursos.

O risco de crédito se caracteriza pela probabilidade de não-recebimento existente em uma operação; tem relação inversa com o grau de conhecimento do negócio²³ e, principalmente, do cliente. Dois são os aspectos negativos a serem

²² Aqui, traduzido no componente integrado por risco + incerteza.

²³ À medida que cresce o nível de informação, reduz-se o componente de incerteza.

considerados, pelas IFs, na administração das operações de crédito em atraso²⁴: o primeiro, e mais óbvio, é o não recebimento das parcelas inadimplidas, e o segundo é a constituição de provisão, que reduz o valor do ativo e aumenta as despesas, reduzindo o resultado do período²⁵.

As ferramentas de mensuração de risco à disposição dos bancos são bastante úteis na execução da política implementada por cada instituição, mas, não garantem o sucesso das relações banco-cliente. O potencial de inadimplência das operações de uma IF afeta diretamente a sua percepção de liquidez e as causas do insucesso das operações de crédito podem estar na incapacidade gerencial do cliente, no mercado, ou mesmo, na má fé do devedor.

Portanto, medidas tomadas na direção de maior conhecimento do cliente são bastante relevantes para o monitoramento do risco de crédito. Em se tratando de clientes de grande porte, o acesso às informações relativas a sua *performance* é mais fácil; isto porque a sua estrutura interna permite e exige a formalização de dados pertinentes a cada fase do processo, para embasamento da tomada de decisões. O acompanhamento de mercado de grandes empresas também é facilitado pela evidenciação de seu desempenho; ressaltando seu poder de mercado como fator de interesse para consumidores, investidores e meios de comunicação. Para pequenas empresas, entretanto, a tarefa de conhecimento é mais sutil, exigindo maior aproximação do seu dia-a-dia. O seu desempenho de mercado, frente à própria dinâmica deste, demanda contatos, muitas vezes, direto e individualizado, com o objetivo de caracterizar o comportamento dos agentes.

Sob uma realidade de insegurança em relação aos seus ativos de crédito, é

²⁴ Deve-se ressaltar o prejuízo para a imagem da IF decorrente do percentual de operações em atraso.

²⁵ As despesas de provisão representam prejuízo de curto prazo para as IFs, também, no que diz respeito à apuração do IR. Através da constituição de créditos tributários, existe a possibilidade de aproveitamento da parcela não-dedutível no mês de apuração, mas, sob determinadas condições e em momento futuro (Resolução 3.059/2002 e Circular 3.171/2002 - BACEN).

prática normal, portanto, que os bancos busquem retorno sobre o seu patrimônio, com intuito de remunerar seus acionistas, mas também, priorizem a segurança em seus negócios, por meio da administração do risco de crédito e, conseqüentemente, dos problemas de gerenciamento da liquidez.

Segundo CARVALHO (2003), os bancos administram seus ativos e passivos, almejando concentrar capital e crescer. De acordo com suas expectativas em relação ao futuro, aproveitam as oportunidades vislumbradas, buscando equilíbrio financeiro, tanto no médio, quanto no longo prazo, manutenção da imagem pública e concorrência com as demais IFs, além do posicionamento face às medidas implementadas pelo BACEN, cujo alcance seja referente a juros, crédito ou inadimplência de clientes.

As normas do Banco Central do Brasil regem o desempenho das IFs, fornecendo limites de atuação e regras de conduta, entre elas, as relativas à carteira de crédito, políticas de concessão até informações pertinentes a demonstrações financeiras e auditoria. Para que se perceba a repercussão do arcabouço institucional sobre a postura das IFs em relação aos seus ativos, faz-se essencial que se visualize dois momentos do mercado, antes e depois da publicação da Resolução 2.682/99, cujo conteúdo mudou, significativamente, a abordagem das operações de crédito pelas entidades envolvidas no processo.

No Brasil da década de 1980, com inflação alta e política monetária contracionista, os bancos tinham a possibilidade de obter retornos garantidos (sem risco) por meio de aplicações em títulos públicos. O vigor da inflação (com ganhos de *float*) sob a política de financiamento público via captação no mercado, viabilizava o gerenciamento da liquidez dos bancos e produzia rentabilidade no mercado financeiro.

RODRIGUES DE PAULA (1997) menciona a alocação de recursos pelos bancos em época de alta inflação. Sob condições macroeconômicas instáveis, potencializam-se os ganhos de *float* e com arbitragem de taxas de juros, direcionando as operações financeiras para o mercado especulativo. Como conseqüência, as operações de crédito perdem relevância no que tange ao percentual de participação do

ativo e na geração de renda para a instituição.

A existência de um contexto propício para operações de mais curto prazo, portanto, definiu a conduta operacional dos bancos, direcionando boa parte dos recursos disponíveis para crédito ao setor público, caracterizado pelo baixo risco e alto rendimento.

A mudança de cenário no início dos anos 1990, sob as perspectivas macroeconômicas da época, engendrou novos rumos para o mercado financeiro:

/.../ os esforços dos grandes bancos brasileiros para antecipar-se ao provável êxito da política inflacionária no começo dos anos 1990. Um dos eixos centrais desta orientação foi o aumento generalizado e intenso do crédito a partir de 1992, como resposta a três fatores: a queda da receita nas operações com títulos, após a forte redução da dívida pública em mercado no Plano Collor, de março de 1990, e o fim das aplicações *overnight* no Plano Collor II, de janeiro de 1991; o cenário econômico mais favorável, com a volta dos recursos externos em 1992 e a retomada do crescimento econômico; e a perspectiva de queda da inflação, o que recomendava ampliar de imediato o crédito para não ter que fazê-lo sob as previsíveis restrições da fase inicial de um futuro programa de estabilização (CARVALHO, 2003, p. 2-3).

Nesta época, a regência das operações de crédito era dada pela Res. 1748/90, do Banco Central do Brasil. Tratava a norma da contabilização e provisão de operações em atraso, bem como da documentação relativa às operações com características de crédito. A qualidade da carteira de crédito era pautada pelo nível de atraso (inadimplência) e pela qualidade/quantidade das garantias (colaterais). Os procedimentos de avaliação de risco de crédito eram internos à IF.

Na direção de maior transparência no mercado de crédito, o Banco Central vem produzindo informações que propiciam melhor orientação às IFs, um ambiente mais adequado para a concessão e precificação de operações para o mercado privado. Nesse sentido, pode-se citar a Central de Risco de Crédito e a Resolução 2.682/99, além das demais normas que tratam do assunto.

Através da Central de Risco de Crédito, administrada pelo BACEN desde 1997, as IFs passaram a ter acesso ao nível de endividamento de seus clientes no sistema financeiro (mediante autorização do próprio cliente), visualizando a

perspectiva de liquidez do devedor em relação às obrigações assumidas, podendo estimar, de modo mais preciso, sua capacidade de pagamento, a partir do comprometimento da renda com os demais credores (por meio da Central de Risco de Crédito).

O dossiê de normas sob o foco da Resolução 2.682/99 estabeleceu parâmetros de atuação às IFs, discriminando itens mínimos de avaliação cliente/operação, tratando da contabilização de operações, apresentação das demonstrações financeiras etc e, principalmente, determinando a estratificação das operações com características de crédito em níveis mais específicos do que a norma anterior (Resolução 1.748/90, BACEN).

De acordo com LUNDBERG e BADER (2004), a Resolução 2682/99 e suas posteriores alterações atuaram no aprimoramento da classificação e provisão das operações de crédito; alavancando também a cultura de crédito no Brasil, concedendo maior qualidade à administração da carteira de crédito das instituições, através do maior profissionalismo exigido na condução das operações, desde o momento da concessão, incluindo precificação e análise do cliente/operação, até a divulgação de informações sobre o desempenho da carteira.

De 1994 (com o Plano Real) a 1999, as IFs tiveram oportunidade de desenvolver *know-how* para concessão de crédito ao setor privado, sob estabilidade monetária. Após um longo período de “parceria” com o setor público, no qual o risco de crédito é considerado praticamente inexistente, os bancos tiveram de aprender a avaliar o setor privado e a emprestar para este, assumindo e precificando os riscos inerentes à atividade.

A partir do ano 2000, portanto, uma nova fase se iniciou para o mercado de crédito no Brasil, com instituições já acostumadas a atuar sob uma conjuntura de estabilidade monetária e com base normativa mais adequada para interação entre IFs, BACEN e mutuários.

É relevante que se tenha uma clara visão do novo enfoque dado pela

Resolução 2.682/99, uma vez que esta traduz a “viabilidade” de acesso ao mercado de crédito, via IFs, pelas empresas de menor porte. Ou seja, determina os requisitos mínimos de análise ditados pela autoridade supervisora, bem como as conseqüências para a IF de sua conduta junto à sua carteira de crédito.

A norma determina a classificação individualizada das operações, considerando devedor, garantidor e características específicas da transação (garantias, por exemplo); ao mesmo tempo em que estabelece a identificação de um “perfil” para cada cliente, por meio da reclassificação das operações de uma empresa para o seu pior nível, ressalvadas algumas exceções. Tal prática gera uma estrutura interna de *rating* para cada instituição.

Além da classificação inicial, durante a vigência do contrato (de acordo com prazos estabelecidos pela norma e/ou pela própria instituição), novas verificações são executadas, sejam elas baseadas em novas informações gerenciais sobre a empresa, como qualidade dos ativos, melhora do fluxo de caixa futuro e aporte de capital, ou, simplesmente, pelo atraso nos pagamentos.

Cada classificação obtida pelo cliente e suas operações gera uma provisão mínima, com exceção das de nível “AA”. O total da provisão reduz o valor do ativo e gera despesas no período.

QUADRO 6 - CLASSIFICAÇÃO DE CRÉDITO E PROVISÃO – RESOLUÇÃO 2682/99

Classificação	AA	A	B	C	D	E	F	G	H
Provisão (%)	0	0,5	1	3	10	30	50	70	100
Níveis de atraso (dias)	-	-	15-30	31-60	61-90	91-120	121-150	151-180	>180

FONTE: SCHECHTMAN - Constante em Economia Bancária e Crédito - Avaliação de 4 anos do Projeto Juros e Spread Bancário – BACEN, 2003

Somada às conseqüências contábeis, que alteram o patrimônio da instituição, a qualidade das operações de crédito de uma IF é evidenciada quando da publicação de suas demonstrações financeiras e notas explicativas, com as discriminações previstas

em norma (art.11, Resolução 2.682/99 BACEN)²⁶.

De acordo com o exposto, as IFs têm sua imagem influenciada fortemente pelo perfil das suas operações de crédito. Além do risco de liquidez, a avaliação da administração pelo mercado é relacionada com a qualidade da carteira de crédito.

Os bancos buscam rentabilidade, gerenciando riscos, assim como preservar sua imagem de credibilidade, seriedade e continuidade da instituição. O lado ativo de uma IF depende de sua capacidade gerencial; da mesma forma, o passivo deve ter custo e prazo compatíveis, gerando *funding* para suas aplicações. À medida que surgir a percepção, pelo mercado, de uma potencial inadimplência por parte da IF, a retirada de recursos se torna o motivador de uma crise de liquidez, promovida pelo “comportamento de manada”.

Com normas que evidenciam o perfil da carteira de crédito da IF, lançamento de provisão correspondente afetando o resultado do período e a apuração do imposto de renda, e as conseqüências financeiras da gestão de crédito, os bancos possuem uma grande responsabilidade na composição dos seus ativos de crédito. No caso específico das pequenas empresas, cuja infra-estrutura administrativa é mais onerosa, a disponibilidade de informações e a capacidade de oferecer garantias é inferior, dificultando a obtenção de crédito.

Somada à dificuldade administrativa, as PMEs têm maior restrição para acesso ao crédito, tanto pelas garantias, como pelas taxas de juros cobradas. A causa pode estar em uma frágil situação econômico-financeira, ou na ausência de informações, refletindo o seu risco/incerteza.

A discussão aqui inserida no item “risco” vai além da referente à solvência efetiva do crédito. Conforme abordagem adiante, a participação da variável

²⁶ Art. 11. Devem ser divulgadas em nota explicativa às demonstrações financeiras informações detalhadas sobre a composição da carteira de operações de crédito, observado, no mínimo: I - distribuição das operações, segregadas por tipo de cliente e atividade econômica; II - distribuição por faixa de vencimento; III - montantes de operações renegociadas, lançados contra prejuízo e de operações recuperadas, no exercício (Resolução 2.682/99 BACEN).

“conhecimento do cliente” é extensiva aos componentes “inadimplência”²⁷ e “despesas administrativas”. É importante o enfoque dos componentes de precificação, como é o caso da incerteza da instituição em relação a cada operação, pois a falta de informações referentes ao cliente gera poucos recursos para se estabelecer o grau de risco (análise formal da probabilidade de “não-pagamento”), tanto no que tange ao aspecto quantitativo da transação (como garantias e condições econômico-financeiras), como no qualitativo (perfil do cliente, caráter, conduta e relações com o mercado).

Uma ferramenta de apoio bastante útil é a Central de Risco de Crédito, hoje, com o nome/tratamento de Sistema de Informações de Crédito, sob uma concepção de maior informação e agilidade para o mercado, contribuindo, cada vez mais, para o incremento da transparência e do fomento ao setor de crédito.

A partir de 01.07.2004, passou a vigorar o Sistema de Informações de Crédito, administrado pelo BACEN, sob novas condições, maior agilidade e alcance das informações. Além de um instrumento de supervisão para a autoridade reguladora e de auxílio para políticas de crédito implementadas pelo governo, a nova estrutura do sistema de informações vem ao encontro de medidas que buscam melhorar a qualidade da concessão de crédito no Brasil, através da redução de custos que oneram os juros no país. Acredita-se que, com maior transparência, cresce a oportunidade de precificação e seletividade adequadas ao mercado (LUNDBERG; BADER, 2004).

Tomando por base o SCR, em paralelo ao dossiê da Resolução 2.682/99, fica evidente a evolução das informações objetivas relativas ao crédito, disponibilizando dados, cada vez mais abrangentes, para a análise na concessão de crédito. Uma importante contribuição da Resolução 2.682/99 foi a imposição de condutas operacionais, como instrumentos de avaliação econômico-financeira e periodicidade mínima para revisão da classificação (atraso e novas avaliações técnicas). Esse procedimento concede credibilidade para o sistema de informações a partir da

²⁷ A inadimplência, como componente do preço do crédito, é mensurada, na literatura utilizada neste trabalho, pelos valores de provisão, o que, necessariamente, não traduz o fato já ocorrido; podendo refletir a simples expectativa da IF por uma situação de *default* do cliente.

concepção de que há um acompanhamento da *performance* do devedor, alicerçado em parâmetros elencados pela autoridade supervisora; ou seja, pressupõe-se que as operações foram contratadas sob um patamar mínimo de verificação.

Na outra ponta desse ambiente de transparência no mercado de crédito, encontra-se o tomador de recursos, o qual participa da relação por meio do fornecimento de informações, exigidas com precisão e tempestividade, gerando uma necessidade de organização interna e boa administração. Para as grandes empresas, a formalização de dados operacionais e de gestão não representa entrave para a obtenção de crédito, visto ter disponível através de sua estrutura interna. Para as MPEs, contudo, torna-se inviável a exigência de um controle acurado de suas informações.

Nesse sentido, SUMMERS e WILSON (1996) apontam o tamanho da firma como fator fortemente relacionado à utilização dos serviços de *factoring* e, por consequência, suporte considerado na relação entre economias de escala e gestão de crédito. A contratação de um especialista se torna mais onerosa à medida que a despesa deve ser diluída em um menor número de operações. O investimento em TI segue o mesmo raciocínio, tornando a terceirização um meio de acesso a tecnologias mais avançadas.

O gasto com pessoal especializado se torna menos viável à medida que cada unidade produtiva aloca tais despesas em uma escala de produção reduzida, *vis-à-vis* aos ganhos de escala alcançados por grandes empresas. O percentual de margem de contribuição demandado engendra aumento de preço, o que prejudica a competitividade da empresa, ou redução de lucro. Mesmo que o adicional mensal fixo seja suportado pelo acréscimo de vendas gerado pela contratação de *expertise* (via alavancagem operacional), esse resultado só será percebido *ex-post* ao gasto, caso a administração do empreendimento não utilize os parâmetros/instrumentos adequados para a avaliação do investimento, no momento de decisão.

4.3.1 Disponibilidade de Informações como Pré-requisito de Acesso ao Crédito

Neste item e no próximo (Preço do Crédito no Mercado Financeiro), é realizada uma exposição de instrumentos simples de gestão e da subsequente coordenação com o arcabouço institucional vigente no mercado de crédito brasileiro, com o intuito de demonstrar os efeitos positivos na condução de pequenos negócios causados pela melhoria da técnica gerencial. Ou seja, são apresentados conceitos utilizados na avaliação financeira de empresas, cuja importância está atrelada tanto a aspectos internos de gestão, quanto à obtenção de crédito no mercado. A introdução desta abordagem, neste capítulo, é consequência do desenho que se está implementando no tocante à realidade das MPEs; para que, no próximo capítulo, seja exposta a atividade de *factoring* sob as condições existentes no mercado.

Independente da atividade de um agente econômico, a sua viabilidade passa, obrigatoriamente, pela gestão financeira e garantia de liquidez. Tanto o controle interno, como o acompanhamento das condições de mercado são itens de verificação permanente. É através dessa observação e análise que se viabiliza a gerência da produção em níveis conscientes, nos quais o empresário conhece a sua estrutura de custos, a atratividade do seu preço no mercado, sua condição financeira, portanto, sua margem para concessão de prazo nas vendas etc.

Internamente, existem dois aspectos fundamentais a serem constantemente monitorados, a execução das tarefas e o controle destas. São as informações, oriundas de cada etapa do processo produtivo, que vão gerar os relatórios necessários à tomada de decisão pela administração. Os dados gerados por cada etapa, por cada processo de trabalho, representam um resultado que, na medida em que são previamente estudados, traduzem aderência ou não com o planejado anteriormente. Os resultados fornecidos pelas áreas de concentração dentro da empresa devem ser obtidos com duas características essenciais: precisão e tempestividade. A partir daí, a administração da empresa pode traçar planos, resolver problemas, enfim, tomar decisões.

O conceito de sistema, de maneira simples, é aquele que o caracteriza como um conjunto de elementos ordenados com determinado fim. Na empresa, o Sistema de Informação Gerencial (SIG) consiste na ordenação das informações necessárias para o gerenciamento dos negócios

atuais e para os planos futuros (SILVA, 1999, p.38).

A verificação dos resultados praticados, seu confronto com o planejado, a detecção de desvios e a resolução desses são práticas viabilizadas pelo monitoramento das atividades. Além da função de controle das operações, as informações gerenciais (descritivas de cada etapa) servem como base para a construção da contabilidade da empresa. “As movimentações nos elementos constitutivos do patrimônio da empresa, que possam ser expressas em valores monetários, constituem fatos que geram lançamentos contábeis, que são as entradas de dados para o sistema de informações contábeis” (SILVA, 1999, p.40).

A conciliação entre dados gerenciais e contábeis gera credibilidade para as demonstrações financeiras, as quais servem de referência para a tomada de decisão. Isto é, a aderência entre os valores das rubricas contábeis com os registros existentes nos sistemas gerenciais e, também, na documentação de suporte, indica transparência na contabilidade e, conseqüentemente, maior credibilidade para as demonstrações financeiras.

Contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e resumindo-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões (MARION, 1988, p.29).

Decorre da importância da contabilidade e de seus relatórios no processo de tomada de decisão a necessidade de haver, além de precisão, tempestividade na entrega da informação. Com o passar do tempo, a agilidade do mercado vem destacando, cada vez mais, essa característica do processo decisório. A elevada concorrência gera menor possibilidade de erro, em decorrência das menores margens de lucro e da rapidez de resposta que o mercado exige, tanto no referente às novas tecnologias, sistemas de vendas e produtos, quanto às novas demandas, conseqüência dos padrões que mudam mais rápido nos dias de hoje, pelo acesso irrestrito aos diversos mercados e culturas.

O empresário precisa estar atualizado dos fatos que ocorrem em seu negócio, para que possa tomar as providências necessárias em cada momento, medidas essas que devem ser conduzidas com referência em informações confiáveis e de rapidez para obtenção. O passo seguinte à tomada de decisão é a sua implementação, ou seja, procedimentos a serem executados nos demais setores da empresa. Para tanto, é importante que se tenha controle, em cada etapa, de todos os itens relacionados. Esse controle engloba desde o conhecimento do processo tecnológico utilizado até a formação final do preço, para que se possa mensurar a consequência de uma alteração em qualquer parte da estrutura da empresa.

Observamos com certa frequência que várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos etc., fatores estes que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo a fundo nas nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a “célula cancerosa” não repousa naquelas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim observamos, nesses casos, uma contabilidade irreal, distorcida, em consequência de ter sido elaborada única e exclusivamente para atender às exigências fiscais (MARION, 1988, p.29-30).

O empresário que tem conhecimento dos dados e análises a respeito do seu negócio e do seu mercado é mais consciente sobre os pontos vulneráveis de sua competitividade. A atividade-fim da empresa, o objeto a que se propôs a desenvolver, demanda constante atualização e aperfeiçoamento, sob o risco de sucumbir à concorrência. Como a atividade-fim é a principal geradora de recursos para a empresa, a maior concentração de esforços deve estar nessa direção, entretanto, conforme demonstrado, não se pode negligenciar a área de suporte da atividade operacional, cuja complexidade inclui diversas tarefas, principalmente, a análise financeira²⁸.

A análise financeira prepara a informação para ser utilizada pelos administradores na tomada de decisão. Conforme SILVA (1999), são, basicamente, os

²⁸ “(...) a análise financeira de uma empresa consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas, que afetam financeiramente a empresa” (SILVA, 1999, p.21).

seguintes procedimentos que compõem a análise financeira: coletar, conferir, preparar, processar, analisar e concluir.

O primeiro assunto a ser abordado no controle das operações de uma empresa é a sua estrutura de custos. A partir do momento em que essa é conhecida, pode-se constatar qual o nível de produção (absorção pelo mercado) que estabelece o ponto de equilíbrio, quando uma redução nas vendas, a partir desse ponto, resulta em prejuízo. Tal observação leva o administrador à determinação da margem de segurança com que trabalha em cada nível de vendas, ou seja, o “excesso” de receita que possui para superar momentos de dificuldade, quando o mercado se contrai²⁹ (SILVA, 1999). É esse conhecimento de seus limites que delega autonomia à gerência do negócio, quando fatos supervenientes podem ser contornados com medidas temporárias, pois se tem controle da sustentabilidade da empresa.

Em épocas de crise econômica, por exemplo, quando as condições gerais do mercado não estão propícias, o mercado consumidor, além de mais retraído, torna-se também mais inadimplente, oferecendo problemas de liquidez (capacidade de quitar as dívidas de curto prazo) para as empresas que trabalham com vendas a prazo. O gestor da empresa, munido de informações suficientes, pode engendrar medidas contingenciais, como alteração de preços, dilação de prazos, negociação com fornecedores, etc. SILVA (1999) coloca que, em decorrência do potencial de inadimplência, diversas empresas industriais e comerciais vêm fomentando a análise na concessão de crédito, procurando melhor avaliar o risco embutido em suas carteiras de duplicatas a receber. Além disso, quando a inadimplência aumenta e a margem de segurança é sensibilizada, as soluções podem estar em empréstimos de curto prazo (capital de giro³⁰). Utilizando a classificação elencada por SILVA (1999) na

²⁹ Aqui, está-se abordando o conceito de ponto de equilíbrio no qual o LAJIR é igual a zero.

³⁰ O conceito aqui se refere à linha de crédito concedida pelas IFs, e não ao conceito gerencial.

abordagem do fluxo de caixa³¹, a utilização dos “componentes táticos”, como o passivo financeiro de curto prazo, pode ser a política de contingência para um descasamento de prazos na administração financeira. O importante, em momentos de falta de liquidez, é o acesso ao crédito, é a disponibilidade de informações tempestivas a respeito da empresa solicitante e seu relacionamento com os detentores de capital.

Conforme já abordado em tópico anterior, a assimetria de informações, evidente nos contratos de crédito, é um entrave a ser superado com a maior disponibilidade de informações referentes ao devedor (considerando, neste caso, a ótica do credor). A necessidade de dados confiáveis e suficientes promove a melhora na qualidade gerencial pelo encadeamento das relações contratuais, como é o caso da imposição de regras pela autoridade reguladora no mercado de crédito, que reflete na qualidade de gestão das IFs e dos tomadores de crédito; por conseguinte, estes, para formalizar seus controles e demonstrativos, precisam buscar novas formas de administração.

Como ponto de partida para a formalização de demonstrativos e relatórios adequados, pode-se fazer menção aos controles internos e registros contábeis, cuja disponibilização para os credores denota transparência e credibilidade. O primeiro momento de qualquer movimentação financeira, dentro de uma empresa, deve ser a análise dos seus efeitos. Um fato contábil gera alterações na composição patrimonial de um agente econômico, o que produz, imediatamente, uma nova realidade para a próxima tomada de decisão.

As empresas sociedades anônimas de capital aberto normalmente oferecem uma maior transparência e facilidade para a análise financeira, enquanto outras naturezas jurídicas de empresas, como as que são por cotas de responsabilidade limitada, e sobretudo aquelas de médio e pequeno portes, tendem a oferecer menor transparência e por consequência maior dificuldade para a análise financeira (BROM, 2003, p.65).

³¹ O fluxo de caixa é ressaltado por ser uma das mais importantes ferramentas de administração; ele demonstra as variações no caixa da empresa/entidade, explicitando as saídas e entradas, evidenciando o saldo. É ele um indicador do comportamento das variáveis dentro do negócio, sendo capaz de auxiliar na recondução de efeitos indesejados, potenciais desencadeadores de problemas de liquidez.

É fundamental que o administrador tenha conhecimento da sua estrutura financeira, para que possa tomar a decisão mais apropriada em cada situação. O endividamento bancário de curto prazo pode significar a solução de problemas de liquidez em várias ocasiões, é fundamental que se tenha uma fonte de “caixa” adicional para situações de necessidade, mas, o seu descontrole pode gerar graves problemas. Existem conceitos na literatura financeira que abordam, de forma simples e objetiva, a gestão dos componentes operacionais *vis-à-vis* a sua necessidade de financiamento³². Trata-se de uma estrutura de análise cujos efeitos financeiros no desempenho da empresa podem ser acompanhados e monitorados no decorrer dos acontecimentos; ou seja, permite ao administrador perceber o “caminho” que está tomando sob a estratégia atual implementada. A principal contribuição desta metodologia é a visualização do fluxo financeiro concomitante aos fatos geradores, de maneira bastante “prática”, demandando, essencialmente, a organização dos dados.

Uma empresa entra no efeito tesoura quando, ao longo de uma série de exercícios sociais, a variação do IOG é superior à variação do CPL (...) (SILVA, 1999, p.393).

(...) o efeito tesoura ocorre quando, por qualquer motivo, o crescimento do CGL não acompanha o crescimento da NIG, que num dado momento ultrapassa o CGL, tornando o saldo de tesouraria negativo (BROM, 2003, p.82).

De acordo com os autores citados³³, o efeito tesoura pode ocorrer quando existe um descompasso entre o crescimento das vendas³⁴ e os recursos financeiros necessários para suportá-las (*overtrade*), ou seja, o IOG (diferença entre os componentes cíclicos do ativo e passivo) cresce sem o devido respaldo do CPL (diferença entre os componentes não circulantes do ativo e passivo), sendo o endividamento bancário de curto prazo a solução para cobrir o descasamento. O

³² São conceitos que separam a tesouraria (ativos e passivos circulantes financeiros) dos componentes operacionais (ativos e passivos circulantes cíclicos) e que demonstram a fonte de recursos que está servindo de *funding* para o objeto social da empresa.

³³ Os conceitos de investimento operacional em giro e capital permanente líquido são usados com nomenclaturas diferentes na literatura da área; no caso, IOG=NIG e CPL=CGL.

³⁴ Ou a variação de outros componentes do IOG, causando sua majoração.

problema não é a utilização do capital de giro bancário, mas, o comportamento dessa rubrica ao longo do tempo, a magnitude que esse valor toma em relação as demais variáveis. Para empresas de menor porte, torna-se mais difícil o controle efetivo de suas operações, o monitoramento acurado de suas variáveis. E esse controle do seu desempenho pode ser realizado mediante a discriminação dos dados em demonstrativos e indicadores que, apesar de obtidos por meio de técnicas simples, necessitam de um profissional capacitado para sua execução.

Para que um analista de crédito possa verificar a capacidade de pagamento de uma empresa, ele necessita de informações. Caso ele não disponha de tais dados descritivos do negócio, a viabilidade da concessão de crédito passa, obrigatoriamente, pela incorporação da “incerteza” no preço do produto. E, em caso de uma postura menos precisa da IF, concedendo crédito sem uma análise adequada, ainda pode incorrer em repreensão pela autoridade supervisora, que determina, expressamente em sua norma reguladora, requisitos mínimos de verificação.

Corroborando a relevância, cada vez mais evidente, da condução de análises mais detalhadas em relação aos tomadores de crédito, as entidades públicas vêm demonstrando evidente preocupação com a administração do negócio; sem prescindir do enfoque ao crédito e da sua função como provedor do crescimento econômico, as medidas implementadas vêm ao encontro do que tem sido apresentado por pesquisas realizadas no setor de MPEs, como IBGE (2003) e SEBRAE (2004), no sentido de conceder adequada relevância à gestão do negócio.

Conforme já mencionado, pode-se citar a “modernização” dos textos legais no que tange ao contexto tecnológico de administração, com a inserção do fluxo de caixa como indicador de desempenho, por exemplo, cuja importância vem sendo formalmente reconhecida. Nesse sentido, podem ser citadas a Resolução 2.682/99 e a Lei 11.101/05 (nova Lei de Falências).

Com relação à Lei 11.101/05, as novas condições instituídas alteram o perfil do devedor com dificuldades financeiras, submetido a contratos inadimplidos e,

portanto, sob fortes restrições a renegociações e a linhas de crédito suplementares. Tal inovação passa pela habilidade do empresário em se reestruturar frente à conjuntura financeira vergastada, apresentando uma proposta saneadora, com base em um plano de recuperação eficiente. Ou seja, a oportunidade disponibilizada, evitando que se encerre o empreendimento, e com ele sejam gerados prejuízos econômicos e sociais, está fortemente influenciada pela capacidade de administração do empresário.

Em síntese, seja no momento de obter uma linha de crédito junto às IFs, ou em situações de crise de liquidez (com conseqüente ameaça à sustentabilidade do negócio), as MPEs têm sua competência vinculada à capacidade gerencial. O avanço tecnológico, cada vez mais dinâmico, impõe adequações em todas as áreas de mercado. O Brasil, por sua história econômica, delegou a um período posterior a sua competitividade gerencial, cuja fragilidade, no condizente às MPEs, vêm-se evidenciando por meio das investigações realizadas.

Entretanto, está-se apresentando uma conjuntura propícia para reformas, cujos efeitos podem, definitivamente, alterar essa realidade para as empresas de menor porte. Existem dados que mostram a lacuna gerencial existente para pequenas empresas, estão sendo envidadas medidas de caráter público na direção de superar os entraves impostos ao setor, como linhas de crédito e tratamento tributário diferenciado; resta, ainda, operacionalizar (viabilizar) as mudanças necessárias na conduta administrativa das MPEs.

4.3.2 Preço do Crédito no Mercado Financeiro

As taxas de juros da carteira de crédito das IFs no mercado brasileiro estão entre as mais elevadas do mundo. Além disso, o volume de crédito privado como proporção do PIB é baixo (cerca de 26%)³⁵, comparado a outros países, Chile (54%),

³⁵ Para o ano de 2005, o percentual divulgado (crédito bancário/PIB) é de 31% (FIPE - fev/2006).

Japão (aproximadamente 85%) e região do Euro (acima de 100%) (BELAISCH, 2003, *apud* COSTA; NAKANE, 2004).

Com intuito de avaliar os determinantes desse contexto, vêm sendo realizados estudos³⁶ sobre a estrutura de formação do *spread* bancário, analisando os determinantes da taxa de juros e as suas respectivas restrições no volume. Metodologias diferentes de análise têm abordado a estratificação do *spread*, como a concepção contábil e a inserção da análise econométrica, buscando identificar as principais causas dos elevados *spreads* e da baixa alavancagem de volume concedido.

Independente dos resultados (participações relativas) obtidos em cada estudo³⁷, pode-se dizer que existem duas variáveis que se destacam e merecem ser questionadas com mais cuidado, “custos administrativos” e “inadimplência”.

A estratificação utilizada como referência é apresentada a seguir, extraída do texto “Revisitando a metodologia de decomposição do *spread* bancário no Brasil”, Costa e Nakane, 2004, p.23:

QUADRO 7 - PROPORÇÕES SOBRE O *SPREAD*

Custo do FGC	0,24%
Custo Total do Compulsório	8,31%
Custo do Compulsório DV	8,00%
Custo do Compulsório DP	0,31%
Custo Administrativo	28,34%
Cunha Tributária	12,33%
Impostos Indiretos	2,04%
Impostos Diretos	10,29%
Inadimplência	27,31%
Resíduo do Banco	23,47%

FONTE: COSTA; NAKANE, 2004

O resultado acima foi obtido sem separação entre bancos privados e públicos, o que gera nova discussão sobre eficiência sob a ótica da propriedade do capital, que não é o foco deste trabalho.

³⁶ Como exemplo, o Projeto Juros e *Spread* Bancário, que vem sendo desenvolvido desde 1999 pelo Departamento de Estudos e Pesquisas (DEPEP) – BACEN.

³⁷ Para este trabalho, é utilizado como base o Projeto Juros e *Spread* Bancário (BANCO CENTRAL DO BRASIL).

Pode-se verificar que 55,65% do *spread* bancário da amostra são determinados pelos gastos administrativos e com inadimplência, itens que serão discutidos mais detalhadamente neste momento.

Gastos Administrativos:

Primeiramente, deve ser ressaltada a distinção conceitual para essa variável neste trabalho. O quadro acima apresenta a rubrica “custo administrativo”, referente aos gastos assumidos pela atividade de crédito. Para empresas não-financeiras, é mais nítida a separação entre custos e despesas, aqueles relacionados à parte operacional e estas às tarefas de apoio. O setor bancário vende “serviços financeiros”, essencialmente, traduzidos nas aplicações e captações junto ao público. Portanto, para essas instituições, está-se atribuindo, neste trabalho, o custo à parte de atendimento direto ao cliente, atributo vinculado à atividade-fim, venda de produtos, seja na captação ou na aplicação de recursos. Acrescente-se, ainda, a condição de “indireto”, relacionado ao fato de não ser alocado de forma unitária ao custo do produto, não ser identificada a utilização de cada linha de crédito, ou de captação, no dispêndio de mão-de-obra e demais itens de custeio. É difícil mensurar a parcela de utilização da mão-de-obra de um gerente na concessão de capital de giro, na administração da conta-corrente da empresa, na negociação de tarifa etc.

O montante referente à despesa traduz os serviços e insumos utilizados na retaguarda da agência, ou mesmo, do banco como um todo; o dispêndio que não está atrelado à execução do objeto social da instituição, e sim aos aspectos de suporte.

A importância desse enfoque se reflete na abordagem gerencial da precificação do crédito e da alocação dos fatores de produção; ou seja, não é escopo do trabalho “quantificar” a participação relativa de custos e despesas, mas, analisar os itens de forma separada. Isso porque, tanto pelo lado do credor, quanto do devedor, a avaliação das medidas implementadas deve passar pelas atividades provedoras do retorno necessário; ou seja, quais os efeitos na alavancagem operacional da empresa, cuja origem foi a majoração do gasto com pessoal administrativo, portanto, sem que

haja receita diretamente vinculada. Por exemplo, em ambos os conceitos, custo e despesa, existem os critérios fixo e variável, que denotam a característica de serem ou não dependentes do volume de produção. Ao se conseguir dissociar gastos fixos e variáveis, pode-se inferir o valor financeiro mínimo a que a instituição está submetida sob volume de produção “zero”, ou seja, pode-se mensurar o “peso” de uma estrutura produtiva subtilizada, frente ao potencial ganho de escala.

À medida que se promove alavancagem operacional, gerando ganhos de escala com o aumento do volume de crédito concedido, a exigência de margem de contribuição individual se reduz, pois os gastos fixos incorridos nas operações de crédito são diluídos; o que denota interesse por parte dos bancos em ampliar a sua carteira de crédito.

De acordo com o trabalho realizado pelo DEPEP/BACEN (1999), os gastos administrativos representavam, à época, por volta de 22% do valor do *spread*, valor considerado bastante elevado em relação à estrutura internacional, porém, demonstrando forte redução se comparados à participação após a implantação do Plano Real (em termos de percentual sobre o total de operações concedidas, 1,5% frente a 0,8%). Tal alocação de recursos se deve à estrutura do setor (superdimensionada), com destaque para a reduzida alavancagem das operações de crédito e o grande número de agências.

LUNDBERG e BADER (2004) fazem referência à ausência de um cenário econômico mais propício ao crédito e mencionam a relação existente com fatores macroeconômicos, entretanto, estabelecem como causas principais deste ambiente os fatores microeconômicos e institucionais. Consideram, ainda, como questões essenciais, a disponibilização de informações cadastrais referentes aos clientes e a melhora na operacionalização do crédito no momento da recuperação dos valores concedidos; ou seja, no sistema de cobrança e execução da garantia.

O sistema vigente para execução de garantias onera o credor, em função do tempo de espera para reaver o crédito e da possibilidade de prolongar o trâmite por

meio de recursos, incorrendo no vício de perigo moral e enfatizando o risco da operação. Vinculando o exposto acima ao contexto de relações assimétricas, o maior acesso a informações cadastrais minimiza a seleção adversa que vigora no ambiente em que os credores não dispõem de informações completas para avaliar a situação econômico-financeira do tomador de recursos. Em direção a soluções institucionais para esses entraves, vêm sendo implementadas medidas saneadoras, como a nova Lei de Falências e o SCR.

O SCR disponibiliza dados sobre os clientes, auxiliando na precificação das operações de crédito. Característica importante desse banco de dados administrado pelo BACEN é o fato de se encontrar em constante evolução, desde a sua versão anterior, como Central de Risco de Crédito (a partir de 1997). Além do SCR, existem ainda outras centrais de informação como SERASA e SPC. Ressalve-se, ainda, como fundamental avanço nas iniciativas pela redução das assimetrias no mercado de crédito, a “portabilidade das informações cadastrais”, determinada pela Resolução 2.808/2000, atualmente, pela Resolução 2.835/2001 (LUNDBERG; BADER, 2004).

Segundo LUNDBERG e BADER (2004), no intuito de colaborar com a concorrência dos bons pagadores no mercado de crédito, duas importantes medidas foram colocadas em prática, a instituição da portabilidade de informações cadastrais e a modernização do Sistema de Informações de Crédito. Os autores acreditam que a “discriminação” positiva em relação a esses clientes permite maior potencial de negociação, viabilizando melhores taxas e facilitando o acesso ao crédito. Com relação à portabilidade de informações cadastrais, em vigor a partir de 02.04.2001, as instituições financeiras devem disponibilizar aos seus clientes, quando por estes solicitadas, as informações cadastrais retroativas ao período de dois anos; nestas estão incluídos dados pessoais e operações ativas e passivas relativas ao cliente; deve-se, inclusive, ressaltar a possibilidade dessas informações serem fornecidas a terceiro, desde que devidamente autorizado pelo cliente. Importante salientar o que os autores mencionam no tocante à pouca demanda do instrumento, o que gera a necessidade de

dar maior conhecimento público à norma.

Pode-se verificar a evolução ocorrida, nos últimos anos, no que se refere à capacitação do ambiente institucional de crédito, no intuito de habilitar os profissionais da área a realizarem análises mais objetivas, uma vez que dispõem de mais informações a respeito dos clientes. Contudo, os dados disponibilizados, referentes às relações dos devedores com o mercado financeiro, não são suficientes para a mensuração do risco de crédito em cada operação. É condição indispensável o conhecimento das variáveis internas e de mercado do tomador de recursos.

A Resolução 2.682/99 (BACEN) elenca, em seu artigo 2º, os aspectos mínimos de avaliação no momento da contratação, como situação econômico-financeira, capacidade de geração de resultados, fluxo de caixa, administração e qualidade de controles, etc; o que, por norma, concede o caráter de essencialidade à formalização de demonstrativos por parte do cliente.

Para as micro e pequenas empresas, cuja administração prescinde de profissionais especializados, frente ao valor assumido para arcar com a majoração das despesas administrativas, fornecer os demonstrativos contábeis e gerenciais adequados para embasar a análise prevista em norma se torna bastante difícil, o que corrobora a restrição de crédito para empresas de pequeno porte. Conforme apresentado anteriormente (SEBRAE, 2004), as falhas gerenciais representam um dos indicadores responsáveis pelo fechamento das pequenas empresas.

Portanto, de acordo com o arcabouço normativo, através da Resolução 2.682/99 e demais normas incidentes sobre operações de crédito, e da concepção teórica de assimetria de informações, a alavancagem da carteira de crédito passa pela utilização dos recursos informacionais disponíveis no mercado e pela melhora na tecnologia gerencial dos tomadores de crédito, cuja habilidade propicia a tradução formal da capacidade de pagamento do devedor. É fator relevante na concessão de crédito o nível de conhecimento em relação ao cliente e à operação, sua viabilidade e retorno.

Inadimplência:

Os cálculos para obter a participação da inadimplência na composição do *spread*, nos estudos tomados para sua verificação (Projeto Juros e *Spread* Bancário/BACEN), foram levantados com base nas despesas de provisão em relação ao montante de crédito.

Conforme já abordado anteriormente, as despesas de provisão têm seu nível mínimo estipulado pela Resolução 2.682/99, e representam, inicialmente, a análise do cliente/operação e, no decorrer da utilização do crédito, novas avaliações ou níveis de atraso. Na verdade, esse indicador de inadimplência é uma *proxy* de um estimador mais eficiente, pois tanto pode representar a probabilidade de não-pagamento (risco de crédito), como inadimplência de fato.

O potencial de inadimplência, sob uma realidade de pouca informação disponibilizada pela empresa, fica atrelado à incerteza, o que conduz a precificação do crédito a um patamar padronizado, nivelando empresas diferentes sob a mesma perspectiva de *default*, evidenciando a seleção adversa no mercado de crédito.

A própria “natureza” da operação de crédito concedida, sob escassez de informação, pode propiciar a falta de capacidade de pagamento. Se o tomador do crédito não tem evidente o fluxo financeiro e de recursos, bem como outros indicadores gerenciais, terá dificuldades para dimensionar e identificar a sua necessidade. Um equívoco proporcionado pela linha de crédito solicitada pode gerar inadequação de taxas e prazos. Em vez de obter uma linha de desconto de duplicatas, com taxas mais altas e prazo mais curto, a solução pode estar em uma alternativa de financiamento, como “aquisição de máquinas” ou “*vendor*”, se o problema for detectado como de produtividade. Enfim, a administração financeira profissional não só identifica a empresa (individualiza) para a IF com relação à precificação do crédito, como define o próprio produto, concebido para as reais necessidades do cliente.

A acurácia dos dados econômico-financeiros, aliada a informações engendradas pelos bancos de dados do mercado, fornece condições para minimizar a

assimetria de informações que rege a má alocação de recursos nesse contexto. A concepção para melhorar o tratamento do risco de crédito é a mesma desenvolvida no tópico anterior, referente à majoração da carteira de crédito. No que tange às MPEs, esse esforço gerencial para melhorar a qualidade de seus demonstrativos e relatórios, incluindo controles internos, torna-se um importante diferencial. Mais uma vez, ressaltam-se as questões gerenciais apontadas no estudo do SEBRAE (2004).

Outros itens:

Conforme os textos elaborados sob o Projeto Juros e *Spread* Bancário (BACEN), há, ainda, outros itens que compõem o *spread*, diferença entre taxas de captação e aplicação de recursos nas IFs. Podem ser citados tributos, FGC, compulsórios e resíduo (incluindo a margem do banco).

Um fator relevante, cuja abordagem se faz conveniente neste momento, é o aspecto institucional vinculado ao Poder Judiciário. Começando pelas garantias, que representam exatamente o que o nome diz: um reforço, um colateral, um adicional de que a obrigação será cumprida. Quando se fala em garantia real, há um indicativo de que a operação pode ser estruturada mediante a concepção de menor risco, visto existir um “bem” garantindo o valor da operação. Entretanto, essa lógica não se exerce em todo o seu potencial.

Com um sistema de garantias e execuções sob uma estrutura eficiente, a concessão de operações de crédito se torna submetida a um risco menor, melhorando a condição de acesso ao crédito pelas empresas de menor porte, via redução de taxa de juros. Na contramão, à medida que o sistema não funciona de acordo, o mercado de crédito tende a se concentrar na direção de tomadores de risco baixo, consideradas as pessoas físicas e jurídicas de alta renda. Tal procedimento colabora para que as oportunidades e os recursos permaneçam concentrados (LUNDBERG; BADER, 2004).

Em primeiro lugar, a questão das garantias está condicionada à possível inadimplência dos clientes, portanto, sua relevância é exacerbada proporcionalmente à

assimetria vigente nas relações contratuais. Apesar da possibilidade de minimizar a incerteza no preço do crédito, por meio da qualidade na obtenção de informações, existem ainda as perspectivas de perda para o banco, de acordo com o desempenho da empresa e do mercado. Para tanto, a IF busca aumentar a sua segurança através da inserção de colaterais no contrato.

Segundo RODRIGUES, TAKEDA e ARAÚJO (2004), a consideração, na assinatura do contrato, de garantias reais pode interferir na precificação do crédito por minimizar a expectativa de perda em caso de inadimplência e por ter a possibilidade de reduzir o incentivo ao tomador para assumir riscos. Há ainda a hipótese de que a conjunção de taxas de juros mais baixas associadas a garantias podem, simplesmente, alocar os contratos de crédito de forma mais eficiente, diminuindo a seleção adversa (BESTER, 1985, *apud* RODRIGUES; TAKEDA; ARAÚJO, 2004).

O efeito das garantias sobre o preço do crédito depende, também, da atuação de outros agentes, que não só das IFs, como do próprio devedor e da Justiça. De acordo com PINHEIRO (2003), a morosidade judicial influencia na conduta dos agentes frente à utilização de garantias reais como benefício ao mercado de crédito. Ou seja, a demora de um litígio prejudica a recuperação do valor inadimplido, mesmo que a instituição seja vencedora no processo. Tal característica das disputas judiciais faz com que existam devedores que prefiram enfrentar um processo judicial, com o conseqüente postergamento da dívida, a ter seu nome inscrito em cadastros de informações negativos, como SERASA e SPC, os quais são consultados por credores. A conduta do devedor com relação à garantia, muitas vezes, evidencia que o longo tempo de duração do litígio anula a obtenção do bem como recomposição do crédito, uma vez que a depreciação se configura como resultado do abandono do tomador.

Apesar da ocorrência de uma operação estruturada corretamente, sob informações adequadas e suficientes, reforçada em sua credibilidade pela presença de bons colaterais, pode não estar isenta de prejuízo. Isso porque, mesmo reduzindo o problema de assimetria de informações, através de precificação individualizada, o

devedor pode incorrer em maus resultados e, nesse instante, o banco, ao executar a garantia, pode esbarrar em relevantes entraves de ordem jurídica.

Tal situação implica em menor poder de interferência das garantias sobre o preço do crédito, reduzindo a taxa de juros ao tomador final. Deve-se ressaltar a opção de desvirtuamento que o sistema atual proporciona, como o postergamento de dívidas com o intuito único de adiar o pagamento do débito. A possibilidade de variados recursos em decorrência de uma decisão desfavorável, o que prolonga o processo judicial, poderia ser evitada com a vinculação da jurisprudência, agilizando os trâmites e evitando que os credores se tornassem temerosos ao concederem crédito sob determinados colaterais, de menor agilidade, tradicionalmente (PINHEIRO, 2003).

Outro importante aspecto destacado no estudo de PINHEIRO (2003) é a subjetividade inserida nas decisões de alguns juízes, que (sem incorrer, aqui, no erro da generalização) agem de modo a fazer justiça social por meio de sua atuação, não se restringindo à aplicação das leis e contratos, mas, concedendo benefícios à parte menos abastada, portanto, “beneficiando” um indivíduo em detrimento de vários outros. A justiça social realizada para “um” pode significar o prejuízo de muitos, a partir do momento em que, sabendo dessa postura jurídica, os bancos manifestam restrições para conceder crédito aos potenciais beneficiados em um possível litígio.

ARAÚJO e LUNDBERG (2003) colocam que, na grande parte dos países, não ocorre a precedência do crédito fiscal sobre os demais quando decorre a falência do negócio. A motivação para tal postura é o incentivo para que empresas com potencial produtivo permaneçam no mercado, através da disponibilização de crédito por parte de fornecedores e instituições financeiras. No caso brasileiro, sob a condição prioritária do fisco, o sistema de minimização de risco, viabilizado através da constituição de garantia real, é enfraquecido. Assim como em qualquer outra parte do mundo, o sistema financeiro não atua como acionista do empreendimento do cliente, utilizando, para desconfigurar tal relação, a vinculação de garantias reais ao contrato, como no caso simples de desconto de duplicatas. Tanto a morosidade e as fragilidades judiciais,

quanto a hierarquia de recebimento de créditos sob falência, beneficiando o governo, ajudam a entender o motivo pelo qual há tanta divergência (no que tange ao preço e ao volume) no mercado de crédito ao setor produtivo entre o Brasil e os demais países.

A partir da aprovação da nova Lei de Falências (Lei 11.101/05), há uma representativa melhora nas condições de concessão de crédito com garantia real pelas instituições financeiras. Os créditos trabalhistas permanecem em primeiro lugar, mas sujeitos a limite. Na sequência, têm prioridade os créditos com garantia real, não mais permanecendo como resíduo dos créditos públicos³⁸.

Ainda como mostra o art. 84, inciso II, da Lei 11.101/05, figuram como créditos privilegiados os valores concedidos à massa. Ou seja, recursos necessários para fazer frente à operacionalização dos procedimentos administrativos podem ser concedidos sem que incorram em prejuízo, em decorrência do benefício de ordem que postergue a sua recuperação. Da mesma forma, são ressaltados os fornecimentos de bens e serviços durante a recuperação judicial, uma vez que o art. 67 privilegia os fornecedores sujeitos à recuperação judicial que mantiverem o suprimento anteriormente provido (conforme transcrito mais à frente).

Outro foco de importância da Lei é a extinção da concordata e a criação da recuperação judicial e extrajudicial, bem como a disponibilidade de procedimento simplificado para empresas de menor porte, o que agiliza o trâmite na fase de

³⁸ Art. 83. A classificação dos créditos na falência obedece à seguinte ordem: I - os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho; II - créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado; III - créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias; /.../; § 1º Para os fins do inciso II do **caput** deste artigo, será considerado como valor do bem objeto de garantia real a importância efetivamente arrecadada com sua venda, ou, no caso de alienação em bloco, o valor de avaliação do bem individualmente considerado. /.../; Art. 84. Serão considerados créditos extraconcursais e serão pagos com precedência sobre os mencionados no art. 83 desta Lei, na ordem a seguir, os relativos a: I - remunerações devidas ao administrador judicial e seus auxiliares, e créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho relativos a serviços prestados após a decretação da falência; II - quantia fornecidas à massa pelos credores; /.../; V - obrigações resultantes de atos jurídicos válidos praticados durante a recuperação judicial, nos termos do art. 67 desta Lei, ou após a decretação da falência, e tributos relativos a fatos geradores ocorridos após a decretação da falência, respeitada a ordem estabelecida no art. 83 desta Lei.

recuperação³⁹.

Por meio do art. 47, da Lei de Falências, pode-se verificar a intenção do legislador na direção de proporcionar maior suporte para a sustentabilidade das empresas. Para esclarecer ainda mais a proposição da norma, pode-se fazer referência ao conceito constante em COELHO (2005), de que o exercício da empresa, ou seja, a atuação do empresário, envolve a articulação dos fatores de produção, quais sejam, capital, trabalho, insumos e tecnologia, sem que se possa prescindir de qualquer um. De acordo com sua exposição, para que haja desempenho da atividade de empresário devem existir características essenciais, sem as quais não se pode falar em empresário, mas, em “atividade econômica civil”. Para que fique bem clara a definição, faz-se interessante a citação do *caput* do art. 966 do Código Civil: “considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”.

É evidente a abordagem social quando menciona a continuidade da empresa como objetivo e a preservação de sua função social como consequência. Entretanto, existem dois pontos fundamentais que devem ser salientados, em consonância com o trabalho aqui desenvolvido. Segundo COELHO (2005), a contratação de mão-de-obra e a responsabilidade na gestão da informação assimétrica caracterizam a função do empresário. Ou seja, atividade econômica “organizada” submete a condição de empresa à existência de um vínculo de subordinação, independente da natureza contratual; e, o exercício “profissional”, dentre outros matizes do conceito, evidencia a detenção de conhecimento assimétrico relativo ao produto/serviço ofertado no mercado pelo empresário. “/.../ monopólio das informações que o empresário detém sobre o produto ou serviço objeto de sua empresa. /.../ Porque profissional, o

³⁹ Art.47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica. /.../. Art.70. /.../; § 1º As microempresas e as empresas de pequeno porte, conforme definidas em lei, poderão apresentar plano especial de recuperação judicial, desde que afirmem sua intenção de fazê-lo na petição inicial de que trata o art.51 desta Lei.

empresário tem o dever de conhecer estes e outros aspectos dos bens ou serviços por ele fornecidos, bem como o de informar amplamente os consumidores e usuários.” (COELHO, 2005, p.12).

A importância desta abordagem está atrelada à conscientização do ambiente institucional no que tange às barreiras impostas pela relação assimétrica construída em quaisquer mercados. A Lei de Falências vêm ao encontro da necessidade de alicerce por parte dos agentes econômicos, e cuida, especificamente, das entidades geradoras de emprego (sociedades empresárias ou empresário individual).

Em tese, está-se configurando, no mercado, um cenário propício para a sobrevivência de longo prazo das empresas, com a edição de normas que melhoram a qualidade do acesso às informações financeiras dos agentes (por meio do SCR - BACEN e da Resolução 2.835/2001- portabilidade das informações cadastrais), permitindo melhor precificação e maior concessão das operações de crédito; com o avanço na tecnologia de gestão do risco de crédito, através da exigência de *disclosure* e da enumeração de itens mínimos de verificação (Resolução 2.689/99), com ênfase para a utilização do fluxo de caixa, instrumento de gestão financeira, corroborado, no ambiente institucional atual, pela Lei 11.101/2005; e com a evolução do aparato jurídico, no intuito de preservar a continuidade da empresa, enquanto provedora de agentes diversos. Contudo, deve-se ressaltar quanto ao último aspecto, que a norma se vincula ao conceito, discutido anteriormente, de empresário (empresa) e, portanto, à idéia de “responsabilidade” sobre o negócio (profissionalismo).

KLAPPER (2004) menciona os efeitos produzidos nas relações de mercado, entre *factors* e empresas-clientes, quando submetidos a deficiências no ambiente informacional; ou seja, a dificuldade para obtenção da qualidade do sacado se traduz em um entrave para a realização de contratos *pro soluto*, o que significa menor segurança para o empresário em seu fluxo de caixa. Da mesma forma, a fragilidade do ambiente jurídico, no que tange à obtenção de liquidez por meio da execução do colateral, também deteriora a relação de fornecimento de capital de giro em bases mais

sólidas para a empresa-cliente (sem direito de regresso).

Ou seja, é indispensável a evolução do arcabouço institucional no que se refere tanto à transparência de dados, quanto a sua qualificação. Os dois componentes de gestão estão atrelados à concessão de recursos financeiros, a disponibilização de dados e a sua precisão.

KLAPPER (2004) aborda a questão de mercados emergentes quanto à condição operacional da utilização do direito de regresso frente à preponderância dos negócios *pro soluto* em economias desenvolvidas, fazendo referência à dificuldade de avaliar o risco de crédito dos recebíveis. MUSCHELLA (2003, *apud* KLAPPER, 2004) aponta 69% das operações de *factoring*, na Itália, sendo realizados sem direito de regresso⁴⁰.

Portanto, está-se falando de gestão profissional, de oportunidade de recuperação econômico-financeira (art. 47 da Lei 11.101/2005) atrelada à capacitação da entidade, não só no que se refere à organização administrativa, como também, à responsabilidade nas relações de mercado (vinculada ao conhecimento específico do negócio). É condição essencial para a sustentabilidade dos pequenos negócios a melhora do ambiente institucional, mediante a redução das assimetrias vigentes no mercado; o que só se concretiza pela participação dos empresários, disponibilizando informações confiáveis e tempestivas.

Não se deve extrapolar a importância engendrada pela Lei de Falências no que se refere às oportunidades de sobrevivência para as empresas; entretanto, o ambiente institucional mostrou representativa evolução, concedendo prioridade de recebimento para os credores que não romperem seus contratos de fornecimento durante o período de recuperação (art.67 da Lei 11.101/05), o que beneficia, no trabalho aqui

⁴⁰ KLAPPER sugere o *reverse factoring* como uma boa opção para PMEs em mercados emergentes, uma vez que viabiliza liquidez a preços mais baixos, sem que as empresas tenham de realizar transações *pro solvendo*. O *reverse factoring* trabalha com a compra de recebíveis selecionados, somente papéis de bons clientes são aceitos pelo *factor*.

desenvolvido, empresas que se utilizam dos serviços das *factorings* em momentos de crise econômico-financeira⁴¹. Para as pequenas empresas, que apresentam elevado nível de mortalidade, a expectativa de que restrições financeiras conjunturais não traduzem, necessariamente, o encerramento das atividades, engendra uma nova oportunidade para sobrevivência a longo prazo⁴².

Tal postura traduz credibilidade na capacidade gerencial, uma vez que, proporcionando os fatores de produção necessários à continuidade do negócio, a possibilidade de recuperação se concentra na habilidade da administração em transformar insumos e crédito em vendas finais lucrativas e sob competente gestão de liquidez.

Cenário:

No que tange a mudanças de caráter normativo, pode-se dizer que o cenário para as MPEs vem melhorando. Mesmo sabendo que o projeto da nova lei de falências levou bastante tempo para se concretizar e alavancar futuros resultados, pode-se considerar que mudanças têm sido realizadas no sentido de tornar mais propícias as relações institucionais. Corroborando essa afirmativa, têm-se o arcabouço normativo de crédito, produzido pelo BACEN, que promove mais transparência no mercado, tanto para a supervisão, como para as IFs; todas medidas que vão de encontro às relações assimétricas no mercado, que prejudicam, significativamente, as MPEs.

Para que se tenha uma visão geral do contexto de análise para as empresas de menor porte, faz-se remissão aos aspectos elencados como problemas e vantagens

⁴¹ Mais à frente, serão apresentados casos práticos em que as *factorings* se mostraram fundamentais para a continuidade do negócio, em decorrência da falta de crédito do empreendimento no mercado.

⁴² Art. 67. Os créditos decorrentes de obrigações contraídas pelo devedor durante a recuperação judicial, inclusive aqueles relativos a despesas com fornecedores de bens ou serviços e contratos de mútuo, serão considerados extraconcursais, em caso de decretação de falência, respeitada, no que couber, a ordem estabelecida no art. 83 desta Lei. Parágrafo único. Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o período da recuperação.

relativos à sustentabilidade das pequenas empresas, como falhas gerenciais, conhecimento de mercado, administrador capacitado etc (SEBRAE, 2004). Somando-se à característica de condução do negócio, de efetiva fragilidade, pode-se observar que o segmento de MPEs tem seu custeio, majoritariamente, atrelado à mão-de-obra e materiais, não se tratando de setor intensivo em capital (IBGE, 2003). Neste mesmo trabalho, são citadas iniciativas tomadas pelo setor público e por entidades ligadas às MPEs, no sentido de alavancar o desempenho destas, a partir da constatação de sua importância nos anos 80. O ambiente institucional vinculado ao crédito vem sofrendo grandes alterações, quanto à transparência e qualificação, mediante o dossiê regido pela Resolução 2.682/99 e demais ações em direção à redução das assimetrias existentes nesse mercado. Por último, pode-se destacar o Projeto Juros e *Spread* Bancário, iniciado em 1999, pelo BACEN, com sua agenda de medidas para desenvolvimento do mercado de crédito brasileiro, e sua constante avaliação.

Uma rápida abordagem de alguns itens que influenciam a precificação do crédito demonstrou a importância da assimetria nas relações contratuais. Independente da conduta assumida pela IF, a própria autoridade supervisora, sob a ótica da Resolução 2.682/99, impõe um patamar mínimo de qualificação gerencial para a obtenção de crédito pelos tomadores, isto é, a formalização de demonstrativos e controles que pautam uma análise individualizada de cada operação/cliente. No mesmo sentido, a Lei de Falências, em vigor a partir de 2005, disponibiliza novas oportunidades de recuperação para as empresas em dificuldade, sujeitas a compromissos assumidos sob planos de negócios⁴³. Enfim, a evolução das relações de

⁴³ “A mais importante peça do processo de recuperação judicial é o plano de recuperação judicial (ou de ‘reorganização da empresa’). Depende exclusivamente dele a realização ou não dos objetivos associados ao instituto, quais sejam, a preservação da atividade econômica e o cumprimento de sua função social. /.../. O plano de recuperação deve indicar pormenorizada e fundamentadamente o meio ou meios pelos quais a sociedade empresária devedora deverá superar as dificuldades que enfrenta” (COELHO, 2005, p.381-382). Para que se estabeleça uma visão mais clara a respeito do conteúdo de um plano de negócios, pode-se fazer referência ao conceito constante no site: www.sebraesp.com.br. “É um documento pelo qual o empreendedor formalizará os estudos a respeito de suas idéias, transformando-as num NEGÓCIO. No Plano de Negócios estarão registrados o

mercado tem evidenciado, por meio de normas, a iminência de qualificação para a gestão de MPEs.

BROM (2003) argumenta que, no âmbito das empresas, o crescimento depende da superação de diversos entraves, muitos deles submetidos à qualidade da administração. De certo que existem vários fatores, no cenário brasileiro, que dificultam o desempenho empresarial; entretanto, devem ser considerados os requisitos essencialmente gerenciais que fragilizam o exercício da atividade empreendedora. O autor aborda que “competitividade” e “equilíbrio financeiro” são as bases de sustentação dos empreendimentos, e que seu bom desempenho dependem, majoritariamente, do “planejamento” e da “estratégia empresarial”. Em consequência, independente do cenário vigente, a administração não-qualificada (no que tange ao profissionalismo) não viabiliza a continuidade do negócio, ainda que haja um contexto econômico adequado. “Se crescimento econômico é a palavra de ordem, gestão qualificada é a condição imprescindível para a consecução desse fim” (BROM, 2003, p.11).

conceito do negócio, os riscos, os concorrentes, o perfil da clientela, as estratégias de marketing, bem como todo o plano financeiro que viabilizará o novo negócio. /.../. O Plano de Negócios não tem um caráter estático, mas sim, dinâmico. Na medida em que haja mudanças no cenário do mercado, da economia, da tecnologia ou das ações dos competidores, deve ser feita a revisão do Plano de Negócios.”

5 FACTORING

5.1 APRESENTAÇÃO

A proposta do capítulo 4 é descrever o mercado de *factoring* sob as relações institucionais existentes e contrapor com o segmento de pequenas empresas no Brasil, analisado nos capítulos anteriores. Na seção 4.2, o *factoring* é apresentado desde a sua origem, caracterizando a razão do seu surgimento, evidenciando a sua função como agente de fomento. Na sequência, faz-se a descrição do mercado atual, no contexto mundial, apresentando sua dimensão e seus principais integrantes.

Na seção 4.3, é enfatizado o início do fomento mercantil no cenário brasileiro, buscando caracterizar o ambiente em que estavam inseridas as pequenas empresas, para que se possa perceber até que ponto a proposta de trabalho oferecida pelas *factorings* mantém correspondência com a sinalização do mercado. Na seção seguinte (4.4), são reunidos todos os aspectos analisados até este ponto, quando são apresentadas as “contribuições” que o setor de *factoring* pode realizar no contexto dos pequenos negócios, reduzindo o nível de informações assimétricas incidente sobre o mercado de MPEs e proporcionando um *upgrading* na tecnologia de gestão. Por fim, na seção 4.5, são elencados casos práticos de parcerias brasileiras entre empresas de fomento mercantil e outros agentes de mercado, bem como demonstrado o estágio atual do mercado brasileiro de *factoring*.

5.2 ORIGEM HISTÓRICA DO FACTORING E SUA ATUAÇÃO EM OUTROS PAÍSES

Segundo LEITE (2004), o *factoring* possui origens muito antigas. Remete-se o surgimento da figura do *factor* à época do Império Romano, quando a incorporação de

novos territórios apresentava como instrumento de poder a organização da economia em regiões conquistadas, através da exploração do comércio local. Os *factors* eram estabelecidos em pontos estratégicos do território, normalmente, comerciantes bem-sucedidos e conhecedores do mercado, que forneciam informações, armazenavam mercadorias que vinham de outras localidades, faziam a cobrança; enfim, prestavam serviço de consultoria/assessoria mediante uma remuneração. Referindo-se ao verbo *facere* e seus “/.../ tempos primitivos são: *facio, facis, feci, factum*, que significa agir, fazer, desenvolver e fomentar.” Pode-se traduzir, portanto, a figura do *factor* como aquele que promove, que desenvolve; no caso do fomento mercantil, as atividades econômicas.

A concepção da atividade de *factoring*, nos primórdios de seu surgimento, era focada na prestação de serviços de logística e de consultoria; efetivamente, o *factor* era um assessor daquele que o contratava, recebendo uma remuneração pela contrapartida das atividades exercidas (LEITE, 2004). Para as relações estabelecidas naquele contexto econômico, o mercado demandava serviços como de distribuição e armazenamento; e, a partir dessas necessidades, havia um estímulo para que se configurasse o perfil do *factor* como um agente de inserção no mercado, cuja habilidade estivesse focada no momento da venda.

Ainda de acordo com o mesmo autor, tem-se que a utilização do *factor* tinha o intuito de garantir transações bem-sucedidas. Em decorrência da demora relativa a operações de comunicação e transporte, os negócios realizados entre culturas diferentes e lugares distantes demandavam alguma forma de auxílio. Como os *factors* se caracterizavam pelo nível elevado de conhecimento em relação ao funcionamento do mercado, inclusive no que se refere ao aspecto do crédito, exerciam fundamental papel no incremento da economia, na época do Império Romano.

Partindo da concepção, portanto, de que *factoring* traduz a atividade que busca “fomentar”, “desenvolver”; no caso do ambiente econômico, o *factoring* age como um alicerce para promover o objeto social a que se propôs o agente econômico (enquanto

fornecedor de bens ou serviços para o mercado)⁴⁴. Trata-se de um ramo de negócio dinâmico e flexível, cujo escopo de trabalho é determinado pela demanda do mercado, associada às especificidades de cada cliente. Com o tempo, os serviços prestados pelos *factors* adquirem a *performance* exigida pelo mercado.

Ainda de acordo com LEITE (2004), após a queda do Império Romano, as atividades de *factoring* permaneceram ativas. Pode-se ressaltar a época dos descobrimentos, quando a ocupação das terras conquistadas se fazia por meio da exploração das atividades locais, com o estabelecimento de relações comerciais entre metrópole e colônias. As dificuldades com transporte e comunicação, desde a Idade Antiga, já impunham a necessidade de conceder uma atribuição especial para os agentes que conheciam as peculiaridades de cada mercado. “No caso particular de Portugal, estabeleceram-se, em suas colônias da Ásia e da África, as *factorias*, - empórios, armazéns de mercadorias, enfim, um centro polarizador entre Metrópole, as colônias e outros povos vizinhos.” (LEITE, 2004, p.34).

Nos Estados Unidos, ainda enquanto colônia inglesa, foi incorporada uma nova função aos agentes de comércio, que era a de garantir aos proprietários das mercadorias as vendas realizadas. De início, na Inglaterra, a atividade de *factoring* era exercida sob a mesma prática utilizada nas sociedades mais antigas; por volta de 1600, foi introduzido na América do Norte, sob o regime metrópole-colônia, fomentando o comércio entre ambas. Na época, prestava serviços tradicionais de distribuição, armazenagem e consultoria; com o tempo, adaptou-se às necessidades de mercado, adicionando às funções primitivas a garantia do recebimento pelas vendas; até que evoluiu para o pagamento antecipado aos exportadores na Europa, capacitando o agente mercantil a cobrar, como proprietário, o resultado da venda diretamente do cliente. E, assim, sob essa nova modalidade, surgiu o conceito moderno de *factoring* (LEITE, 2004).

⁴⁴ Importante salientar, desde já, a espécie de relação que o *factoring* deve desenvolver no mercado; ou seja, de agente de fomento para atividade econômica profissional.

Com a independência dos Estados Unidos, mediante políticas protecionistas, os *factors* instalados na antiga colônia foram obrigados a procurar novos mercados, o que fomentou a relação de trabalho entre *factors* e indústrias norte-americanas. Houve necessidade de adaptação dos *factors* aos clientes locais, cuja expansão se mostrava como um mercado promissor, inclusive no que tange à relevância como concorrente da indústria europeia (o caso do setor têxtil). Como indicativo do crescimento norte-americano, no século XIX, já havia um ambiente industrial mais diversificado, com a instalação dos setores de calçados, brinquedos e móveis (LEITE, 2004).

O desafio da conquista por novas empresas veio ao encontro das necessidades dos industriais norte-americanos, que demandavam capital para seus negócios. Para permanecerem no mercado, os *factors* precisavam adaptar-se às exigências da época e do lugar, no caso, suprir com recursos financeiros as empresas que não dispunham de contrapartida suficiente para obter crédito junto aos bancos. Em 1808, surgiu a primeira sociedade de *factoring* nos Estados Unidos e, ao final do século, as atividades de *factoring* já estavam bastante difundidas, principalmente, entre os produtores do oeste, que desejavam aumentar suas vendas, com menor risco e sem dívidas (LEITE, 2004).

Segundo LEITE (2004), apesar da origem das operações de *factoring* no contexto norte-americano ter sido realizada por meio de sua metrópole na época colonial; no século XIX, cessaram as atividades de *factoring* na Inglaterra, as quais só retornaram no século seguinte, na década de 1960, por meio de empresas americanas. Entretanto, mesmo com a suspensão do *factoring* no século XIX, foi na Inglaterra que ocorreu a inserção legal das operações de fomento, “/.../ a figura do *factor* teve seu primeiro reconhecimento legislativo entre 1823 e 1889, quando foram promulgadas numerosas leis - *Factors Acts* - nas quais se inspiraram os estados americanos que tentaram legislar sobre o mesmo tema.” (LEITE, 2004, p.313).

O contexto econômico do pós-Segunda Guerra, caracterizado pelo financiamento da reconstrução dos países beligerantes, através do Plano *Marshall*,

aliado à concepção institucional criada em Bretton Woods, evidenciou o domínio norte-americano, tanto no âmbito financeiro, quanto no produtivo. O comércio internacional auxiliou o forte crescimento econômico, tendo como peça-chave os Estados Unidos, que disseminaram seus padrões econômicos, promovendo uma fase de importante desenvolvimento tecnológico. Nos anos 1960, com restrições impostas pelo FED, os bancos americanos, interessados em ampliar seus negócios, e fomentados pelo período de liquidez internacional, instalaram-se no mercado europeu, criando o chamado Euromercado (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO, 2002).

Sob esse ambiente de prosperidade e expansão econômica, difundiram-se, em outras economias, padrões norte-americanos de produção e tecnologia, entre eles, a atividade de *factoring*.

A integração industrial forçou as empresas americanas a abrir novas filiais e assumir riscos nas vendas no exterior. A constituição de sociedades de ‘factoring’ que operassem na Europa, necessária aos exportadores para a avaliação, às vezes difícil, da solvência dos credores de além-mar, é, portanto, consequência direta da expansão econômica americana (LEITE, 2004, p.325).

Estabeleceram-se pela Europa, a partir dos anos 1960, empresas de *factoring*, cujo desenvolvimento se deu de acordo com as particularidades de cada país. Na Inglaterra, com a proximidade do idioma e da base jurídica dos Estados Unidos, houve rápida adaptação. Em outros países, como Suécia, Dinamarca e Noruega, o crescimento da atividade foi bastante dinâmico, incluindo a modalidade internacional. Na Itália, o *factoring* também se expandiu, apesar das dificuldades iniciais, como na França (LEITE, 2004).

Em respaldo ao incremento das operações de *factoring* pelos diversos países, ocorre a atuação de entidades de alcance internacional, que congregam empresas de fomento com origens em países de cultura e legislação próprias, viabilizando relações comerciais mais práticas e seguras.

Existem importantes associações internacionais de *factoring* instaladas na Europa, que promovem o desenvolvimento da atividade pelo mundo⁴⁵, principalmente, em questões pertinentes ao comércio exterior; dentre elas, a FCI (*Factor Chain International*) e a IFG (*International Factors Group*).

A FCI (com sede em Amsterdã) teve seu início em 1968 e, hoje, reúne um amplo conjunto de empresas independentes que realizam operações de suporte para o comércio internacional; são 204 membros trabalhando em 59 países. No início de suas atividades, o *factoring* doméstico estava restrito à América do Norte e a alguns países da Europa; o *factoring* internacional estava começando e se pautava nas dificuldades das empresas em estabelecer negócios sob áreas distantes. Em síntese, os objetivos da associação eram divulgação e suporte para os negócios internacionais⁴⁶.

Os serviços prestados por uma *export factoring* envolvem garantia de recebimento, análise do importador, liquidez imediata, contabilização, entre outros. Para isso, sua remuneração é dividida em duas modalidades: comissão sobre serviços prestados, já incluída a garantia pelo recebimento do crédito, e o fator referente à compra dos direitos. Conforme a modalidade implementada em países da Europa, Ásia e América do Norte, existem algumas operações que não são submetidas ao mercado de *factoring* (LEITE, 2004), como: “vendas efetuadas em consignação ou cláusulas restritivas; vendas com prazo superior a 180 dias; vendas a entidades governamentais e vendas a empresas coligadas.”

O contrato de *factoring* internacional foi aprovado na Convenção de Ottawa, no Canadá, em 1988, promovida pelo UNIDROIT (*Institut International pour l'Unification du Droit Prive*), quando houve a participação de 53 países (o Brasil

⁴⁵ No 25º Encontro Anual organizado pela FCI, em Hong Kong, no ano de 1993, vários pontos foram discutidos, inclusive a ênfase à especialização e à profissionalização como requisito para o sucesso das empresas de fomento (LEITE, 2004).

⁴⁶ Informações obtidas através de consulta ao *site* da *Factors Chain International*.

também esteve presente). A homologação do acordo já foi realizada na Alemanha, França, Inglaterra e Itália. Vale ressaltar a participação do fomento mercantil nos dois últimos, tanto doméstico, como internacional (LEITE, 2004).

QUADRO 8 - PROCEDIMENTO OPERACIONAL DO *FACTORING* EXPORTAÇÃO

1º	o exportador já deve ser cliente de uma companhia de <i>'factoring'</i> ;
2º	o exportador solicita um limite de crédito à companhia de <i>'factoring'</i> em função de seu importador;
3º	o <i>'factoring'</i> exportação contacta uma congênere sua no país do importador;
4º	o <i>'factoring'</i> importação procede a uma análise de crédito do importador. Aprovado o crédito, assume o <i>'factoring'</i> importação o risco até o limite que foi fixado;
5º	aprovado o crédito pelas duas pontas (o <i>'factoring'</i> exportação e o <i>'factoring'</i> importação), e pronta a importação, o <i>'factoring'</i> paga 80% do valor da exportação;
6º	o exportador embarca a mercadoria e notifica o importador que todos os direitos relativos àquela transação foram cedidos e devem ser pagos à <i>'factoring'</i> importação;
7º	uma vez embarcadas as mercadorias, a <i>'factoring'</i> exportação envia uma cópia da documentação à <i>'factoring'</i> importação;
8º	de posse da cópia da documentação, a <i>'factoring'</i> importação efetua a conferência, contabiliza o montante das vendas efetuadas e passa a administrar sua cobrança;
9º	a <i>'factoring'</i> importação remete para a <i>'factoring'</i> exportação 100% do valor da transação, menos as comissões acertadas, e vai receber do importador.

FONTE: LEITE, 2004, p. 343-344

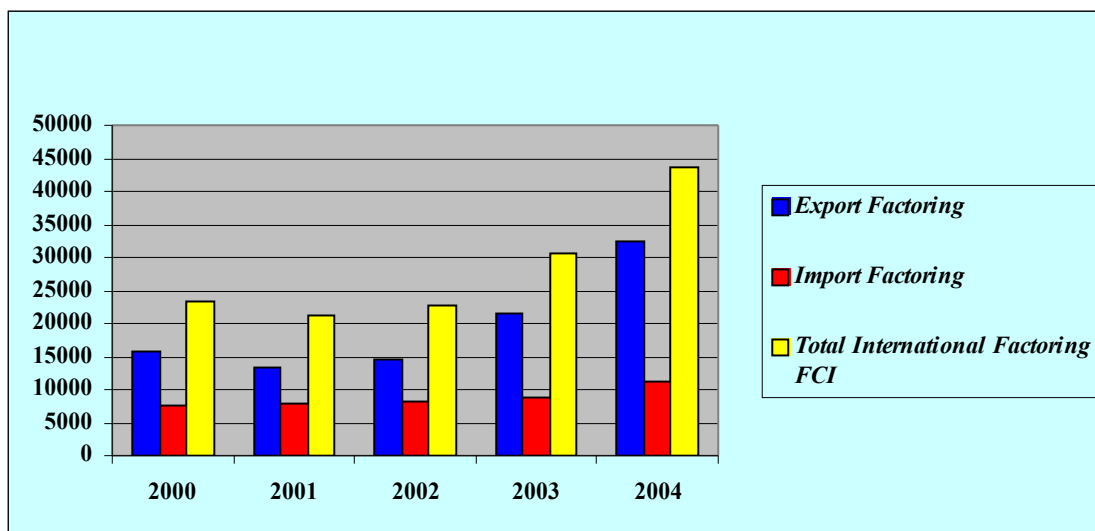
No mercado brasileiro, a atividade de *factoring* para a exportação está restrita a duas empresas: a Exicon, em Porto Alegre, e a SM International, em Fortaleza. A primeira possui trabalho de parceria com a *South Service Trading*, garantindo metade das suas operações, cuja atuação, em 2003, viabilizou exportação de 218 micro e pequenas empresas do sul do Brasil. A South Service, em 2002, ficou em primeiro lugar nas exportações de calçados do Brasil (Revista Fomento Mercantil, jun/2004).

De acordo com a Exicon, o *factoring* internacional é uma boa alternativa de financiamento, pois é ágil e dispõe de preços atrativos em relação a outras modalidades, como a carta de crédito; trata-se de uma oportunidade de comércio, no sistema *open account*, com redução de riscos. Para a SM International, o trabalho com o *factoring* internacional resultou da união de *expertise* adquirida em suas principais áreas, comércio exterior e fomento mercantil.

Assim como no mercado brasileiro, o *factoring* internacional no resto do mundo tem uma participação bem mais modesta; segundo BANERJEE (2003), sua participação no total das operações de *factoring* gira em torno de 4,99% e 7,03%, no

período 1983/2001.

GRÁFICO 1 - *FACTORING* INTERNACIONAL/MILHÕES DE EUR - 2000/2004



FONTE: *FACTORS CHAIN INTERNATIONAL*

No ano de 2004, a taxa de crescimento do *factoring* internacional (para associados FCI) foi de 42,74%, sendo 49,98% para o *export* e 25,18% para o *import*. De acordo com Fridschtein (SM International), no Brasil, as duas empresas que trabalham no mercado externo se concentram no *export factoring*, por opção gerencial, entretanto, com o incremento de suas atividades, não há nenhuma restrição para que atuem na área de suporte ao importador.

Conforme mencionado anteriormente, o *factoring* internacional tem uma participação bem mais reduzida do que o doméstico no contexto global. Para se ter uma visão mais clara do perfil das operações realizadas internamente, em outros países, no restante desta seção, são apresentados dados e comentários pertinentes ao mercado no resto do mundo.

Para verificação do volume de negócios relativos à área de *factoring* (frentes de trabalho), podem ser utilizados dados provenientes da FCI:

QUADRO 9 - PARTICIPAÇÃO RELATIVA POR GRUPO DE PRODUTO⁴⁷

	2000	2001	2002	2003	2004
Desconto de títulos	0,20	0,23	0,24	0,23	0,25
<i>Factoring</i> com recurso	0,21	0,21	0,21	0,21	0,23
<i>Factoring</i> sem recurso	0,53	0,52	0,50	0,52	0,49
Cobrança	0,06	0,04	0,05	0,04	0,04
Total de <i>factoring</i> doméstico - FCI	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

FONTE: *FACTOR CHAIN INTERNATIONAL*

Independente do tipo de serviço que as empresas-clientes contratam, deve-se ressaltar a importância do suporte administrativo, como um mecanismo que qualifica a gestão do negócio e viabiliza a concentração de esforços do empresário em seu objeto social. A título de enriquecer as informações prestadas anteriormente, são citados os conceitos de produtos constantes em VRIES⁴⁸ (2004):

QUADRO 10 - PRODUTOS DE *FACTORING*

<i>Full-service recourse factoring</i> : quando a <i>factoring</i> fornece administração completa dos créditos, adquirindo-os e exercendo o processo de cobrança com seu time de especialistas experientes em controle de crédito, embora eles não assumam o risco de crédito.
<i>Invoice discounting (Non-disclosed factoring)</i> : é a relação na qual os devedores não estão conscientes do contrato de <i>factoring</i> . Em essência, as PMEs mantêm o controle do seu movimento de entradas e saídas, mas, têm a opção de obter liquidez com base em suas vendas a prazo, pagando uma taxa financeira pelo serviço.
<i>Non-recourse factoring</i> : no qual a empresa de <i>factoring</i> oferece 100% de proteção contra os créditos assumidos, conseqüentemente, salvaguardando o negócio contra perdas de receita. As taxas tendem a ser bem mais altas e, na Nova Zelândia, este modo de operar tem sido limitado à exportação. ⁴⁹

FONTE: VRIES, 2004, p.3

⁴⁷ Os percentuais foram calculados sobre a base de dados da FCI, cuja informação é dada em volume de *turnover*. Para se visualizar a representatividade dos dados, o volume de *turnover* das empresas associadas à FCI representa cerca de 51% do total mundial, segundo as informações disponíveis no site www.factors-chain.com. A denominação dos produtos no original é, respectivamente: *invoice discounting*, *recourse factoring*, *non recourse factoring* e *collections*. Como a contratação de uma empresa de *factoring* implica em flexibilização de serviços, o conjunto de produtos aqui apresentado não é exaustivo.

⁴⁸ “*A study into perceived role of factoring in New Zealand SME cash management*”.

⁴⁹ Trad. pela autora.

Portanto, com base nas *proxies* utilizadas para mensurar a utilização de suporte na atividade de *factoring* (dados FCI), pode-se considerar que o percentual de negócios com a adesão de serviços caracteriza 72%, no ano de 2004 (23% - *factoring* com recurso e 49% - *factoring* sem recurso), não considerando para este valor o percentual relativo a *collections*.

Trata-se de uma tendência internacional a constante qualificação das operações de *factoring*, como reflexo da demanda de mercado. O ambiente competitivo têm imposto exigências cada vez maiores para a sobrevivência das empresas, sendo que para as de menor porte resulta em um verdadeiro “desafio”. KOHNSTAMM (1999, *apud* BANERJEE, 2003) coloca diversos motivos para os bons resultados do *factoring*, como “oportunidade de obter um consistente fluxo de caixa, menor custo de administração, redução do risco de crédito, disponibilização de serviços para uma variedade de empresas, simplificação dos produtos etc.”⁵⁰

Em palestra proferida, em agosto de 1982, durante o I Seminário sobre *Factoring* no Brasil, Abrahams (da *Walter E. Heller Overseas Corporation*) falou da importância do *factoring*, ressaltando sua atuação na sustentabilidade de PMEs. Concedeu ao negócio de fomento a possibilidade de atuar, em relação às suas empresas-clientes, como agentes de crédito, contabilidade e cobrança (LEITE, 2004).

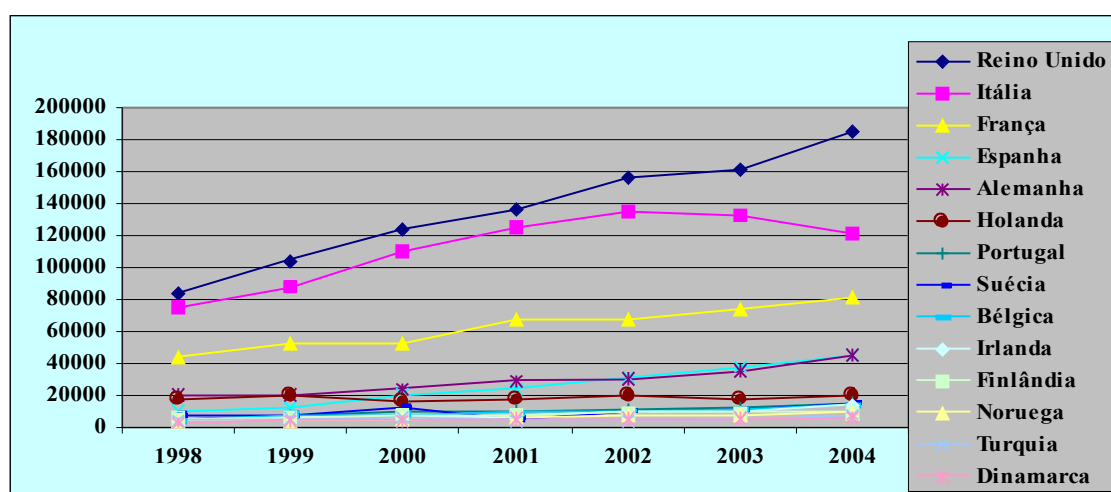
Da mesma forma, BANERJEE (2003) aponta a assunção geral da importância do *factoring* na questão financeira de PMEs. Ele coloca a representatividade do negócio de *factoring* tanto em economias desenvolvidas, como em desenvolvimento, mencionando o grau de maturidade para a indústria do *factoring* na Europa e nas Américas. Corroborando a relevância do *factoring*, também para países em desenvolvimento, podem ser citadas as fontes *Kalyanasundaram Committe* - 1988 e *International Factoring Survey* - 1998 (BANERJEE, 2003). De acordo com o mesmo autor, as operações de *factoring*, em nível mundial, vêm crescendo a elevadas taxas;

⁵⁰ Trad. pela autora.

em específico para o período de 1983/2001, tem-se 13,54% a.a., sendo 15,03% relativos ao *factoring* internacional e 13,42% ao doméstico⁵¹.

Completando este tópico de exposição, são apresentados os gráficos com os maiores mercados de *factoring* na Europa e nas Américas. Apesar do volume de negócios na Ásia ser expressivo, ele é bastante concentrado no Japão, com cerca de 65% do mercado.

GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS/EM MILHÕES DE EUR - 1998/2004 - EUROPA (14 MAIORES)

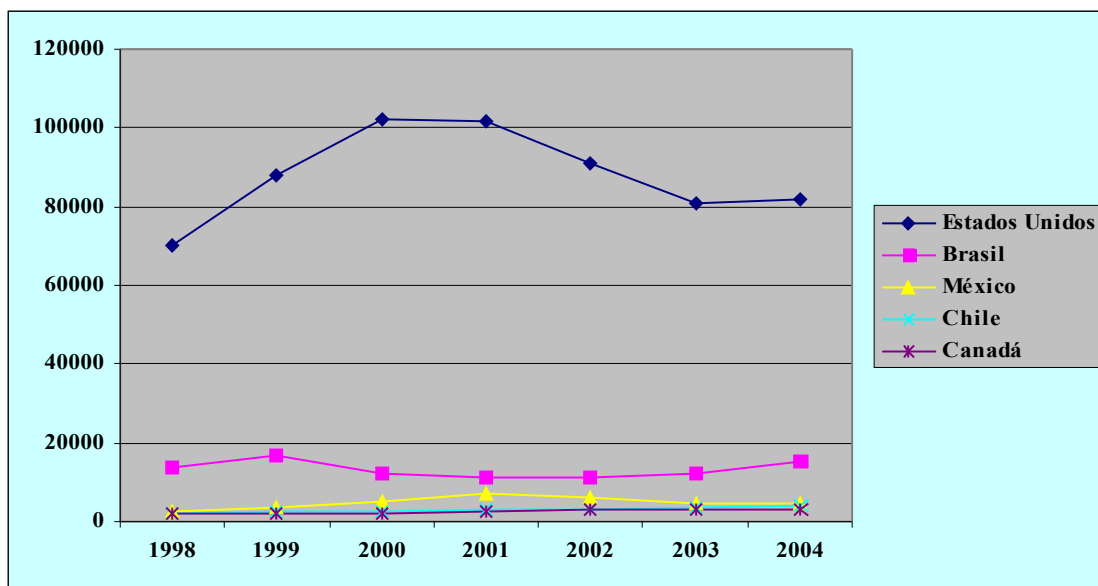


FONTE: *FACTOR CHAIN INTERNATIONAL*

Os 14 países constantes no gráfico representam 95,59% do mercado europeu no ano de 2004, sendo que Reino Unido e Itália respondem por 50% (30% e 20%, respectivamente). França, Espanha e Alemanha detêm 13%, 7% e 7%, nesta ordem, para o mesmo período. De 1998 a 2004, as maiores taxas de expansão foram relativas a Espanha (356,68%), Irlanda (232,32%) e Bélgica (209,21%); a menor taxa foi da Holanda (10,72%) e o crescimento do volume referente ao Reino Unido foi de 119%.

⁵¹ Para compreender melhor a ponderação dos percentuais, BANERJEE aponta a participação do *factoring* doméstico no cenário mundial de *factoring* como situado entre 92,97% e 95,01%, para o período abrangido entre 1983 e 2001.

GRÁFICO 3 - EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS/EM MILHÕES DE EUR - 1998/2004 - AMÉRICAS (5 MAIORES)

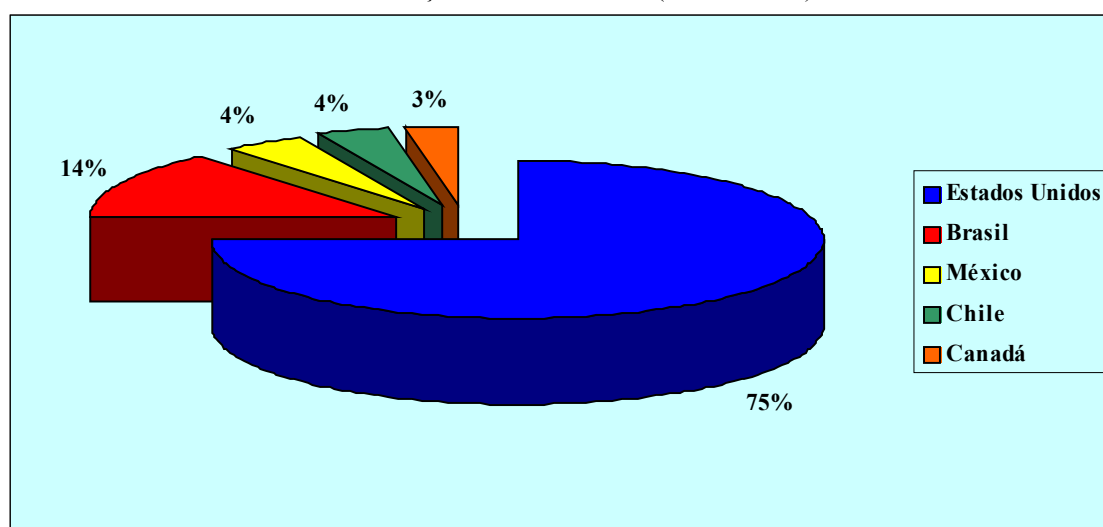


FONTE: *FACTORS CHAIN INTERNATIONAL*

Para o contexto das Américas, os Estados Unidos representam cerca de 74% do mercado, em 2004. Comparativamente ao mercado europeu, o seu volume de negócios equivale ao porte francês, estando bem atrás do Reino Unido e da Itália. As taxas de crescimento no mercado americano relativas ao período 1998/2004 são bastante inferiores quando comparadas à *performance* europeia. O país com maior índice foi o Chile (110,94%), seguido do México (82,61%). O Brasil, apesar de estar na segunda posição, apresentou uma variação final de 13,80%.

Com o objetivo de melhor visualizar a composição de mercado nas Américas, por volume de negócios, a seguir, é apresentado o gráfico para o ano de 2004.

GRÁFICO 4 - VOLUME DE OPERAÇÕES - AMÉRICAS (5 MAIORES) - ANO DE 2004



FONTE: *FACTOR CHAIN INTERNATIONAL*

Através dos gráficos, pode-se verificar o maior dinamismo do mercado europeu *vis-à-vis* ao americano. Ainda como destaque do desempenho do *factoring* em outros continentes, que não o americano, BANERJEE (2003) ressalta o forte crescimento do *factoring* no ano de 1997 (cerca de 20%) para países como Itália, Japão, França, Alemanha, Finlândia, Holanda e Espanha. No intervalo sob verificação (1998/2004), tais países apresentaram expansão de 60,65%; 86,08%; 84,39%, 121,42%, 75,28%; 10,72% e 356,68%, demonstrando a continuidade do bom desempenho.

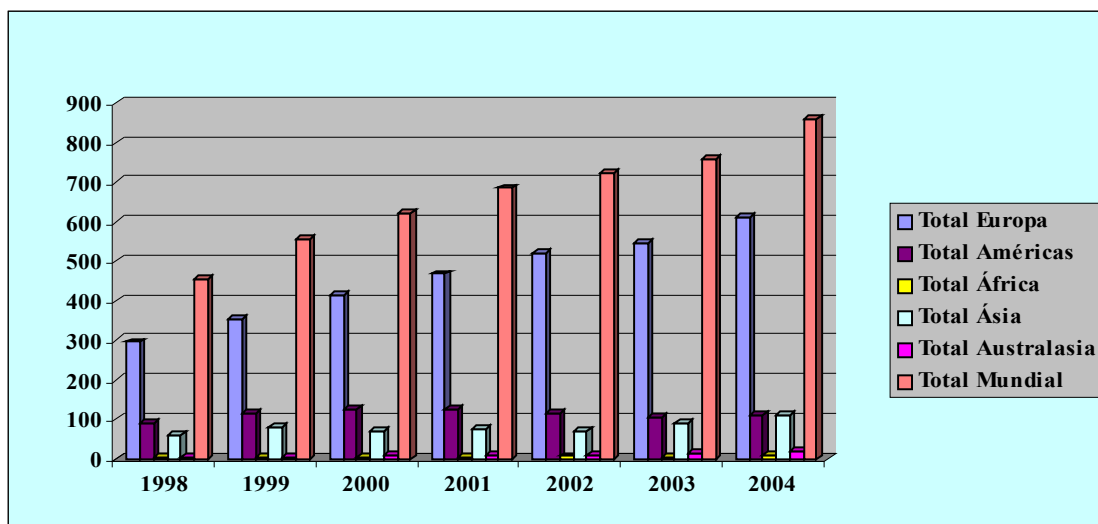
Quanto à dimensão do mercado mundial, destaca-se o seu crescimento ao longo do tempo, entretanto, em bases concentradas (BANERJEE, 2003).

QUADRO 11 - *FACTORING TURNOVER* EM MILHÕES DE EUR

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total Europa	295.778	352.214	414.383	468.326	522.851	546.935	612.504
Total Américas	91.326	115.134	126.517	127.157	115.301	104.542	110.094
Total África	4.198	5.470	5.655	5.801	6.203	5.840	7.586
Total Ásia	61.723	78.775	69.865	76.078	69.850	89.096	111.614
Total Australasia	3.481	5.284	7.420	8.320	9.992	13.979	18.417
Total Mundial	456.506	556.877	623.840	685.682	724.197	760.392	860.215

FONTE: *FACTOR CHAIN INTERNATIONAL*

GRÁFICO 5 - VOLUME DE NEGÓCIOS - MERCADO MUNDIAL/EM BILHÕES DE EUR - 1998/2004



FONTE: *FACTOR CHAIN INTERNATIONAL*

Entre 1998 e 2004, o mercado mundial de *factoring* cresceu 88,43%, sendo que a Europa detinha 64,79% de participação em 1998 e, em 2004, 71,20%; aumentando a concentração de negócios naquele continente.

De acordo com a literatura da área de *factoring*, e corroborado pelos dados apresentados, verifica-se o forte crescimento da atividade nos países desenvolvidos. Como o principal foco de atuação das *factorings*, atualmente, é a compra de recebíveis, não se pode perder de vista a importância das informações de crédito disponíveis no mercado. De acordo com KLAPPER (2005), a qualidade do acesso a tais informações é positivamente correlacionada com a utilização do *factoring*. Ou seja, à medida que se tem menor assimetria nas informações que embasam a compra de crédito, mais transparentes se tornam as relações e, portanto, menor insegurança caracteriza o mercado.

Finalizando esta seção, e com o intuito de evidenciar a participação do *factoring* no contexto mundial, abaixo, estão relacionados os países, tendo seus dados de *turnover* separados por mercado: doméstico e internacional.

QUADRO 12 - *TURNOVER POR PAÍS (2004)*

continua

TURNOVER POR PAÍS (2004)				
2004 FACTORING TURNOVER POR PAÍS (EM MILHÕES DE EUR)				
NÚMERO DE EMPRESAS	EUROPE	DOMÉSTICO	INTERNACIONAL	TOTAL
3	Austria	3.138	554	3.692
6	Belgium	10.500	3.000	13.500
5	Croatia	28	0	28
3	Cyprus	2.100	40	2.140
11	Czech Republic	2.150	470	2.620
9	Denmark	3.780	3.000	6.780
5	Estonia	3.500	420	3.920
4	Finland	8.800	367	9.167
20	France	75.900	5.700	81.600
20	Germany	35	10	45
10	Greece	4.200	230	4.430
21	Hungary	1.310	65	1.375
1	Iceland	0	16	16
9	Ireland	13.000	150	13.150
40	Italy	113.000	8.000	121.000
17	Latvia	140	15	155
9	Lithuania	820	220	1.040
1	Luxembourg	245	40	285
4	Netherlands	12.900	6.700	19.600
8	Norway	7.510	1.110	8.620
10	Poland	3.200	340	3.540
10	Portugal	14.200	500	14.700
6	Romania	220	200	420
7	Russia	1.100	30	1.130
6	Slovakia	500	165	665
3	Slovenia	170	15	185
19	Spain	43.835	1.541	45.376
64	Sweden	12.400	2.100	14.500
5	Switzerland	1.000	400	1.400
97	Turkey	6.400	1.550	7.950
100	United Kingdom	182.000	2.520	184.520
533	Total	563.046	49.458	612.504
	AMERICAS			
4	Argentina	90	11	101
75	Brazil	15.450	50	15.500
61	Canada	2.189	968	3.157

20	Chile	4.000	200	4.200
4	Costa Rica	180	0	180
5	Cuba	5	185	190

QUADRO 12 - *TURNOVER* POR PAÍS (2004)

conclusão

<i>TURNOVER</i> POR PAÍS (2004)				
2004 <i>FACTORING</i> <i>TURNOVER</i> POR PAÍS (EM MILHÕES DE EUR)				
NÚMERO DE EMPRESAS	AMERICAS	DOMÉSTICO	INTERNACIONAL	TOTAL
4	El Salvador	100	5	105
14	Mexico	4.500	100	4.600
4	Panama	200	1	201
110	U.S.A.	77.050	4.810	81.860
301	Total	103.764	6.330	110.094
	AFRICA			
1	Egypt	0	1	1
3	Morocco	250	50	300
9	South Africa	7.000	100	7.100
3	Tunisia	165	20	185
15	Total	7.415	171	7.586
	ASIA			
12	China	3.555	760	4.315
10	Hong Kong	2.800	2.000	4.800
0	Indonesia	0	0	0
8	India	1.450	175	1.625
2	Israel	35	120	155
15	Japan	71.856	679	72.535
1	Lebanon	40	1	41
12	Malaysia	700	30	730
1	Oman	8	0	8
0	Saudi Arabia	0	0	0
10	Singapore	2.200	400	2.600
1	South Korea	0	32	32
6	Sri Lanka	125	3	128
25	Taiwan	15	8	23
20	Thailand	1.470	30	1.500
3	United Arab Emirates	130	15	145
126	Total	99.369	12.245	111.614
	AUSTRALASIA			
25	Australia	18.123	58	18.181
4	New Zealand	233	3	236
29	Total	18.356	61	18.417
1.004	TOTAL WORLD	791.950	68.265	860.215

5.3 ORIGEM DAS ATIVIDADES DE *FACTORING* NO BRASIL⁵²

5.3.1 Ambiente Econômico Brasileiro e a Formação do Mercado de *Factoring*

Até a década de 1930, a economia brasileira era marcada pelo seu perfil agroexportador, cuja principal mercadoria era o café. Com a crise mundial ocorrida em 1929, o comércio internacional perdeu fôlego e arrefeceu seus montantes de troca, o que resultou em menor demanda para a exportação brasileira. Como complemento à conjuntura econômica de crise, ainda, contava-se com a super-safra, que levava à queda de preços, potencializando a perda de receita, portanto, divisas oriundas do comércio exterior.

Frente ao contexto de restrição de divisas e necessidade de manter níveis mínimos de importação, tanto para consumo, quanto para investimento, foi adotada a política de valorização do café, através da compra de estoque pelo governo e queima de parcela significativa, no intuito de sustentar a cotação do produto.

Como consequência do cenário de câmbio desvalorizado, redução do comércio internacional e sustentação da demanda, houve realocação da oferta de produtos para abastecimento do mercado interno, das importações para a indústria doméstica; impulsionando o crescimento desta.

Com a rentabilidade majorada no setor industrial, novos investimentos foram realizados, cuja origem do capital provinha tanto dos lucros gerados no próprio setor,

⁵² Esta seção expõe o contexto econômico brasileiro na época do surgimento da atividade de *factoring* no Brasil. Para maiores informações sobre o período abordado, ver CASTRO, A.B. e SOUZA, F.E.P. **A economia brasileira em marcha forçada**. (Paz e Terra, 1985); e TAVARES, M.C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. (Zahar, 1983).

quanto da agricultura. Houve um redirecionamento da atividade propulsora da economia, do setor exportador para o setor de investimento interno.

O estímulo promovido pelo estrangulamento externo fomentou a alavancagem da matriz industrial no Brasil, recebendo novo e forte impulso no final da década de 50, com o Plano de Metas. Sob esse processo de industrialização, entretanto, estava determinada uma característica marcante do contexto de mercado brasileiro, o protecionismo no longo prazo.

Conforme GREMAUD, VASCONCELOS e TONETO (2002), são características (não-positivas) do padrão industrial implementado a concentração e a pouca eficiência, como reflexo do protecionismo instaurado em patamares elevados, evitando a exposição ao mercado competitivo. Apesar da justificativa de viabilizar níveis de concorrência adequados para fazer frente ao ambiente externo, tal atitude gera comportamento avesso a uma conduta profissional. O que acaba ocorrendo é uma postura tecnológica passiva diante da concorrência, uma vez que os empresários buscam manter sua posição privilegiada através de manobras que prolonguem esta situação, sem que ocorra, definitivamente, qualificação em relação ao nível de mercado.

Fica evidenciado o perfil da indústria nascente, no que tange à qualificação de gestão, sem exposição à concorrência e com mercado concentrado, garantindo a rentabilidade; as empresas não necessitavam obter *expertise* gerencial que as preparasse para um mercado competitivo, no qual a administração profissional determina políticas a serem adotadas pela empresa a cada fato superveniente (sob condições de competição acirrada). Esse era o contexto no início da fase industrial brasileira, mas, que caracterizou o processo de produção no Brasil por um longo tempo.

Com o advento do Plano de Metas (Governo Juscelino Kubitschek), taxas de crescimento mais altas foram alcançadas e uma nova estrutura industrial se estabeleceu. Foram tomadas várias medidas com o objetivo de estimular a indústria

nacional, sob a ótica de suplantar a fase “reativa” do desenvolvimento industrial, na qual os investimentos ocorriam segundo os pontos de estrangulamento que surgiam; pretendia-se estabelecer uma indústria autônoma, substituindo a dependência externa. Forte aliado nessa fase foi o capital externo, tanto financeiro, quanto tecnológico, incorporando novas sociedades à economia brasileira.

Na década de 1960, a indústria nacional já estava operando sobre bases mais sólidas, no que se refere à infra-estrutura e níveis tecnológicos, porém, encontrava-se submetida a um ambiente inflacionário e de crise política.

De acordo com DIAS LEITE (2004), em relação à crise vigente na época dos governos de Jânio Quadros e João Goulart (respectivamente, 1961 e 1961/64), a inflação encontrava-se fora de controle, caracterizando o “primeiro e assustador surto”. Medidas saneadoras foram tomadas já no biênio de 64/65, com o resultado positivo de reduzir os níveis inflacionários.

Importantes mudanças institucionais foram realizadas, internamente, como a transformação da SUMOC (Superintendência da Moeda e do Crédito) no Banco Central do Brasil, com a edição da Lei 4.595/64; e a criação da correção monetária. De acordo com GREMAUD, VASCONCELLOS e TONETO (2002), uma nova fase se instalava, com políticas econômicas voltadas para o crescimento e controle da inflação, através de medidas gradualistas. Houve menor aperto nas políticas monetária, fiscal e creditícia, com ressalva para a política salarial, exceção no período, por ter relação com as causas da inflação, identificada como “de custos”. Também no contexto internacional, havia condições propícias para a expansão dos investimentos, os bancos americanos ampliaram seus mercados, buscando utilizar-se da liquidez internacional gerada pelos Estados Unidos, relacionada a seus elevados déficits, criando o chamado Euromercado.

De volta ao cenário nacional, em continuidade à fase de retomada do crescimento econômico com controle da inflação, veio um período de altas taxas de expansão do produto interno, o Milagre Econômico Brasileiro, que durou até os

primeiros anos da próxima década (1973), quando houve a primeira crise do petróleo.

Novamente, fortes investimentos foram realizados nas indústrias de bens intermediários e de capital, financiados, em grande parte, pelo capital externo, cujo mercado se encontrava bastante líquido, o que engendrava condições adequadas para fomentar os investimentos internos necessários, seja por meio de empréstimos ou capital de risco.

Nos anos seguintes da década de 70, com a ocorrência das duas crises do petróleo, elevaram-se, significativamente, os preços do insumo na pauta de importações brasileira. Com os preços mais altos, a necessidade de *funding* aumenta, o que enfatiza a dependência do capital externo. Segundo DIAS LEITE (2004), com os choques do petróleo, houve desequilíbrio no balanço de pagamentos, expandindo a dívida externa, alterando a proporção existente entre crédito proveniente de instituições oficiais e privadas; estando estas em elevação como consequência da necessidade crescente de capital.

Com o advento do primeiro choque do petróleo e o fim do Milagre Econômico, o governo precisava decidir a respeito do novo rumo a ser seguido pela economia. Optou-se por continuar o processo de crescimento a taxas elevadas e instaurou-se o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), cujo desafio era bastante difícil, além de buscar a manutenção do crescimento do período anterior, subordinava-se a condições mais instáveis de mercado.

A grande liquidez do mercado internacional viabilizada pelos petrodólares oferecia a possibilidade para economias em desenvolvimento se financiarem, sem desvincular o fato das taxas de juros assumirem a condição de flutuantes e de repactuação a prazos curtos. O Brasil conseguiu alcançar taxas de crescimento do PIB em níveis significativos, 8,5% a.a entre 1973 e 1977 (DIAS LEITE, 2004).

No final da década de 70, a situação econômica internacional se alterou e a liquidez para os países em desenvolvimento que vigia no mercado desapareceu. Problemas internos nos Estados Unidos levaram ao aumento da taxa de juros; na

seqüência (1982), o México declarou sua fragilidade financeira, em paralelo à insolvência em outros países, promovendo o início da “crise da dívida”. A economia brasileira não apresentou condições de sustentação diversas e refletiu os fenômenos financeiros com um ambiente econômico interno bastante complicado: inflação descontrolada, baixo crescimento do PIB e escassez de capital externo.

Foram implementadas políticas de estímulo ao setor exportador, no intuito de obter divisas e conseguir recursos face à reversão das linhas de crédito provenientes do exterior, alcançando relativo sucesso; houve a retomada do crescimento, mas, a inflação se manteve em patamares elevados, enquanto as questões sociais não lograram qualquer êxito. O desemprego e as políticas econômicas adotadas para contornar o contexto de recessão, que se estabeleceu na primeira metade da década de 80, geraram uma importante alteração no ambiente político, com o fim dos governos militares e o início da Nova República.

5.3.2 Surgimento das Atividades de *Factoring* no Brasil

Em 1968, durante inspeção realizada pelo Banco Central do Brasil em um banco de investimento, de São Paulo, identificou-se em seu balancete a rubrica rasurada “*factoring*”. Em análise interna, no BACEN, o assunto foi submetido a áreas pertinentes (Inspetoria Geral de Mercado de Capitais e Departamento Jurídico), cuja apreciação não resultou em informações elucidativas, visto se referir a assunto desconhecido, a não ser por vagas noções. A conclusão a que se chegou, entretanto, foi de que se tratava da simulação de operações de desconto de duplicatas. Como o banco de investimento sob inspeção fazia parte de um conglomerado, passou a viabilizar o aumento da carteira de desconto do banco comercial, no qual o limite operacional já havia sido alcançado, apesar de não compatível com operações de banco de investimento (LEITE, 2004).

A partir de então, teve início o processo de pesquisa a respeito do assunto,

tendo como referência um seminário realizado em Brasília, para bancos de investimentos, em 1979. Era o primeiro evento promovido pelo setor público em que se mencionava o *factoring*. A discussão de pauta tratava da conjuntura a que estavam submetidas empresas e sistema financeiro, sob um cenário de redução de crédito e elevação de taxas de juros (LEITE, 2004).

O crédito era variável-chave da conjuntura econômica da época, ao lado da inflação, cujo comportamento também determina os níveis de investimento. Segundo GREMAUD, VASCONCELLOS e TONETO (2002), após os dois choques de preço do petróleo, o déficit externo tomou proporções bem maiores do que no período anterior (Milagre Econômico), cuja taxa de crescimento do PIB alcançou níveis acima de 10% a.a. Com forte dependência do capital externo, elevação do preço da dívida e reversão da condição de liquidez internacional (aumento da taxa de juros norte-americana), não podia ser outro o cerne das preocupações dos agentes que não a capacidade interna de mobilização de capital.

De acordo com LEITE (2004), sob o seu ponto de vista, a alternativa era o *commercial paper* para as grandes empresas e o *factoring* para as pequenas e médias. Tal discussão se fazia no final da década de 1970, quando a economia estava saindo de um período de alto crescimento e liquidez abundante.

Início dos anos 1980, o México declarava a insustentabilidade do pagamento de serviços da dívida externa, fato que se somou as demais situações de dificuldade financeira de outros países em desenvolvimento, culminando no período da “crise da dívida”, com a suspensão de capital externo para esses países, tanto de caráter privado, quanto, mais tarde, de organismos oficiais. Sob esse cenário de escassez de crédito, hiperinflação e baixo crescimento do PIB, surgiu, formalmente, a entidade representativa do *factoring* no Brasil, a ANFAC (Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial), em 1982, “/.../ com a finalidade de congregar as empresas de *factoring* e divulgar os objetivos e as vantagens do *factoring* para o seu mercado-alvo: as pequenas e médias empresas. Foram 11 as empresas fundadoras da ANFAC”

(LEITE, 2004, p.44).

Conforme já abordado anteriormente, as atividades de fomento mercantil têm a função (constatada ao longo do tempo) de fornecer serviços, no intuito de assessorar o empresário em suas atividades de suporte, para que este possa desenvolver seu objeto social, ou seja, viabilizando a concentração de esforços do empresário em sua atividade-fim. De acordo com SUMMERS e WILSON (1996), o *factoring*, enquanto provedor de gestão de crédito, evita a realização de investimento, pela sociedade contratante, em *expertise* nesta área, possibilitando maior dedicação do empresário ao seu foco de trabalho, sua ocupação prioritária. No caso específico do mercado brasileiro, no momento do surgimento das atividades “formais” de *factoring* (1982, por meio da criação da ANFAC), havia um contexto de crise econômico-financeira submetida a fortes restrições de crédito, rompimento de linhas internacionais e dificuldades de mobilização de poupança interna, com altas taxas de juros e prazos curtos para os títulos públicos, utilizados como parte de uma política de contenção da inflação. Como estratégia de obtenção de *funding*, para a conjuntura que se apresentava, os países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, lançaram mão do incremento das exportações, através de medidas que impulsionassem o setor, como subsídios e política cambial. Enfim, nesse primeiro contexto, o enfoque da política econômica estava voltado para o setor exportador e para a contenção da inflação.

As grandes empresas privadas conseguiram aproveitar as oportunidades disponíveis no mercado financeiro pela ponta passiva das instituições financeiras, obtendo ganhos expressivos em suas aplicações. Já na segunda metade dos anos 80, sob a retomada do crescimento, com sucesso da política de estímulo ao setor exportador, novo impulso se deu proveniente da utilização de capacidade ociosa herdada do período recessivo anterior e gerada no II PND. Nesse ambiente de recuperação, as questões sociais, como o desemprego, não tiveram prioridade na pauta dos bons resultados econômicos, a não ser pela iniciativa de agentes imbuídos de empreendedorismo, criando novas unidades de produção, uma alternativa para os

agentes detentores de pequena quantidade de capital e para aqueles que não dispunham de postos de trabalho em grandes empresas. A importância das empresas de menor porte na geração de emprego foi marcante na época, a ponto de despertar a atenção do ente público na direção de fomento do setor⁵³.

As empresas de *factoring* se depararam, portanto, com um nicho de mercado promissor, inclusive sob o ponto de vista do governo, cuja dificuldade expressa era o acesso ao crédito. No que tange à tecnologia de administração, deve-se ter em mente que o processo de industrialização brasileiro se concretizou sob uma postura protecionista do Estado. A visão gerencial do empreendedor brasileiro não foi construída sob a ótica da concorrência, cuja capacidade deve incluir uma percepção acurada do negócio, com o objetivo de “administrar” suas variáveis produtivas e de mercado. De acordo com o contexto proposto até então, cuja demanda estava protegida de concorrentes externos, a variável que ditava as regras era o crédito. Necessitava-se de crédito para financiar os investimentos, dos quais a demanda era sustentada pela reserva de mercado. O processo tinha seu desempenho satisfatório até que a fonte de recursos financeiros foi rompida na virada da década de 80. Entretanto, mantinha-se a estratégia de “mercado fechado”, logo, com pouca ênfase à eficiência gerencial.

Com relação a essa postura do ambiente produtivo brasileiro, ou seja, de ênfase ao contexto de crédito, mas não à sua estrutura interna de administração, é importante mencionar o texto de SUMMERS e WILSON (1996), que expõe o foco de atenção da literatura, por meio de vários trabalhos, à questão da “concessão do crédito” comercial; enquanto a “gestão do crédito”, através da organização de procedimentos, tem sido bem menos estudada. Apesar de integrar um dos mais importantes elementos do ativo das organizações, a administração da rubrica condizente ao saldo de vendas a prazo não vem recebendo muita atenção dos pesquisadores. Os autores apontam a gestão do crédito comercial como um dos

⁵³ Ver IBGE (2003).

relevantes itens de política de relacionamento com o cliente e de gestão financeira de curto prazo⁵⁴.

Legalmente, os entraves brasileiros criados à atividade de *factoring* estabeleceram uma realidade de superações para o setor. A grande confusão com atividade privativa de instituições financeiras gerou a edição da Circular 703/BACEN, em 1982, cujo texto consubstanciou um cenário de dúvidas aos agentes no mercado.

/.../

I As operações conhecidas por factoring, “compra de faturamento” ou denominações semelhantes em que, em geral, ocorrem a aquisição, administração e garantia de liquidez dos direitos creditórios de pessoas jurídicas, decorrentes do faturamento da venda de seus bens e serviços apresentam, na maioria dos casos, características e particularidades próprias daquelas privativas de instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central.

II Assim, e até que a matéria seja regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional, as pessoas físicas ou jurídicas não autorizadas que realizarem tais operações continuam passíveis, na forma prevista no § 7º do artigo 44 da Lei nº 4.595, de 31-12-64, das penas de multa pecuniária e detenção de 1 (um) a 2 (dois) anos, ficando a estas sujeitos, quando pessoas jurídicas, seus administradores (LEITE, 2004, p.45).

A norma não esclareceu o conceito de atividades de fomento mercantil, mas, anunciou que, em muitos casos, essas operações se revestiam com características das privativas de instituições financeiras. Tratava-se de um momento embrionário do fomento mercantil no Brasil, cuja base normativa não representava um ponto de apoio para o seu desenvolvimento, pelo contrário, era uma época de muita confusão. No início da década de 80, a base legal que determinava o conceito de atividade de instituição financeira era a Lei 4.595/64, cuja definição ampla fazia referência, inclusive, à aplicação de recursos próprios. Mais tarde, em 1986, com a publicação da Lei 7.492/86 (Lei do “Colarinho Branco”), houve a introdução de uma nova perspectiva quanto ao conceito de atividade privativa de instituição financeira, o que representou uma evolução para o setor⁵⁵.

⁵⁴ O *factoring* como instrumento de gestão será tratado em detalhes mais à frente.

⁵⁵ Art. 1º - Considera-se instituição financeira, para efeito desta Lei, a pessoa jurídica de direito público ou privado, que tenha como atividade principal ou acessória, cumulativamente ou não, a captação, intermediação ou aplicação de recursos financeiros (VETADO) de terceiros, em moeda

A celeuma em torno da proximidade entre atividades de *factoring* e de instituições financeiras exacerbou os entraves para o início das operações no Brasil. Ainda nesse sentido, houve a intervenção do Banco Central em relação ao registro das empresas de fomento, quando determinou a suspensão deste nas Juntas Comerciais, através de comunicação ao Departamento Nacional de Registro de Comércio, órgão vinculado ao Ministério da Indústria e Comércio (LEITE, 2004).

Pode-se verificar que, de início, havia um embate entre a iniciativa privada, com a implementação das empresas de fomento mercantil, e o poder público, através das manifestações do Banco Central do Brasil. Por um lado, o mercado estava propício para o advento de uma nova atividade que suprisse a lacuna de fomento às empresas de menor porte, por outro, havia restrição da autoridade quanto ao desenvolvimento do negócio de *factoring*.

Em 1986, com o posicionamento do Tribunal Federal de Recursos a respeito da natureza das operações de *factoring*, como atividades comerciais, o Banco Central “/.../revogou sua ordem anterior, autorizando ao DNRC - Departamento Nacional de Registro do Comércio - liberasse as Juntas Comerciais de todo o país a acolher o registro e arquivamento dos atos constitutivos das sociedades de fomento comercial - *factoring* /.../” (*sic*) (LEITE, 2004, p.46).

Com esse primeiro passo em direção ao reconhecimento formal da legalidade das operações de *factoring*, pode-se considerar que o “efetivo” surgimento do fomento mercantil se deu em 1988, quando ocorreu a revogação de direito da Circular 703/82, com o advento da Circular 1.359/88 (LEITE, 2004) que, em seu texto conciso, encerrou o período de amarras normativas vigente até então.

A partir do final da década de 1980, portanto, o *factoring* no Brasil deixou de ser um negócio “mal-resolvido”, no que se refere a sua proibição legal. Entretanto, ainda persistiram questionamentos quanto a sua sistemática de operação. KUMAR

nacional ou estrangeira, ou a custódia, emissão, distribuição, negociação, intermediação ou administração de valores mobiliários. /.../ (Lei 7.492/86 site Banco Central do Brasil).

(2005) ressalta a importância de se esclarecer o conceito e a individualização das operações de *factoring* no Brasil (frente às atividades de desconto) como mecanismo de viabilização para o seu desenvolvimento; argumenta que a colaboração do *factoring* está aquém de sua capacidade, mas, que pode vir a ser incrementada. O direito de regresso é uma característica comum às transações com títulos de crédito, visto ser uma prerrogativa do agente (que assumiu o crédito) frente àquele que é o responsável anterior pela dívida (sacador e/ou endossante); entretanto, no mercado brasileiro, existe uma discussão entre os conceitos de compra de recebíveis, praticado pelas *factorings*, e o desconto de duplicatas, exercido pelos bancos. É clara a percepção de que a compra de papéis no Brasil, “por si só”, independente de sua viabilidade legal (sem entrar no mérito da condição *pro solvendo*), não é negócio de *factoring*, até porque a probabilidade de inadimplência e compra de duplicatas frias se torna grande. É nesse ponto que se estabelece o diferencial das empresas de fomento, se bem conduzidas.

Há uma “promessa” de solução para as dificuldades legais enfrentadas pelo setor, gerando boas expectativas quanto ao suporte normativo (trata-se da tramitação no Congresso dos projetos de lei referentes às operações de fomento). Contudo, sob o enfoque econômico, ainda se tem muito a fazer. Tendo como cenário um mercado de altas taxas de juros, reduzido nível de crédito/PIB e baixa qualificação gerencial para muitas empresas, como enfatizado no capítulo anterior, somado a um histórico de crescimento econômico pautado no protecionismo, formou-se uma visão “equivocada” de que “fomento mercantil” é sinônimo de liquidez sem burocracia, ou seja, atividade provedora de recursos, exclusivamente, para empresas com dificuldade em obter crédito junto às instituições financeiras. Uma simples noção de administração financeira habilita os agentes a perceberem o desperdício econômico de se conceder crédito ilimitado para uma empresa sem eficiência gerencial; o potencial de inadimplência é evidente.

Durante muito tempo, portanto, as empresas de *factoring* trabalharam

submetidas às normas que pautavam as atividades privadas, sem que houvesse referência direta as suas operações, até que sua definição constou em texto de lei, em 1995, art. 28, § 1º, alínea c-4 da Lei 8.981/95: “prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*).” (LEITE, 2004, p.138).

Conforme mencionado em LEITE (2004), o conceito foi corroborado, posteriormente, pelo art. 58 da Lei 9.430/96, sob o mesmo enunciado. Ainda, em consonância com o enunciado, a Resolução 2.144/95 (BACEN/CMN) enfatizou que as empresas de fomento que não se ajustassem ao conceito apresentado na Lei 8.981/95 e que praticassem atividade privativa de IF estariam cometendo ilícitos administrativo e criminal.

Dessa forma, as atividades de *factoring* vêm-se consolidando no mercado brasileiro com previsão legal sob dois focos de atuação: prestação de serviços e compra de recebíveis. O fornecimento de capital de giro é uma “necessidade” mais óbvia para as empresas-clientes, pois é na sua deficiência que ficam evidentes os efeitos negativos do desempenho do negócio; a prestação de serviços é que, apesar de ser o diferencial de longo prazo ofertado pelas *factorings*, não tem, ainda, a dimensão que pode alcançar.

Para ilustrar o mercado de *factoring* em outro cenário econômico, também recente, o que o equipara à condição do ambiente brasileiro, pode-se fazer menção às empresas implementadas na Nova Zelândia. VRIES (2004) aponta deficiências no contexto do *factoring* naquele país, como a percepção de que seu conceito é mal-entendido pelos agentes envolvidos no mercado, bem como sua utilização não é plenamente explorada. Além disso, o autor menciona a imagem ruim da atividade no mercado, sendo associada a empresas em dificuldade. Traçando um paralelo com a realidade brasileira, ocorrem problemas semelhantes, falta de informação, divulgação e

percepção negativa por parte dos agentes.

Portanto, uma vez que se está discutindo uma nova concepção de atividade⁵⁶ (tratada com maior profundidade mais adiante), verifica-se que os problemas enfrentados podem ser analisados lançando mão de estudos realizados em outros países, apesar de ter sempre em mente que o *factoring* é uma atividade flexível e, desta forma, passível de assumir funções adequadas a cada mercado.

5.4 ASSIMETRIA DE INFORMAÇÕES COMO VARIÁVEL DE TRABALHO PARA AS EMPRESAS DE FOMENTO MERCANTIL

Conforme apresentado até aqui, as empresas de fomento mercantil são entidades cuja função é desenvolver, fomentar, alavancar o negócio do cliente; podendo assumir diversas feições. Portanto, para que se consiga estabelecer a máxima contribuição que tais atividades podem desempenhar num mercado, faz-se necessário conhecer as fragilidades do nicho que pretende atender.

De acordo com SUMMERS e WILSON (1996), o tamanho da firma tem relação com a maior ou menor utilização/contratação dos serviços de uma *factoring*, estando esta correlação determinada entre pequeno porte e *factoring*⁵⁷. No mesmo sentido do trabalho realizado pelos autores, o mercado brasileiro de fomento mercantil também enfatiza a atuação junto a pequenas e médias empresas, sem prescindir de oportunidades que surjam sob relações com grandes empresas.

Dessa forma, para focar o objetivo do trabalho no cerne da questão, qual seja, identificar o caminho a ser percorrido pelas *factorings* na busca por otimizar a sua atuação, alavancando os resultados do setor, bem como majorando sua contribuição para o cenário brasileiro, a proposta aqui desenvolvida é lançada em direção às MPEs.

⁵⁶ O *factoring* tem sua origem estabelecida no Império Romano, contudo, sua utilização moderna, disseminada por diversos países, remonta a uma época mais recente.

⁵⁷ O trabalho está pautado no mercado do Reino Unido.

Verificou-se, no capítulo 3, que a fragilidade na condução das MPEs no longo prazo tem forte ligação (submissão) com a capacidade gerencial e a administração financeira. São duas variáveis com forte influência recíproca, não admitindo que a solução para uma deixe de afetar o desempenho da outra. Para superar esse entrave, foram realizadas exposições no sentido de perceber o que o mercado pode oferecer (sem alteração no *status quo* do arcabouço institucional), e sob quais condições; ou seja, o objetivo é proporcionar um diagnóstico claro da problemática das MPEs e verificar até que ponto o setor de *factoring* pode colaborar.

A partir dessa proposta de análise, é importante traçar um perfil das características que se tem até aqui. As MPEs apresentam dificuldades gerenciais e de obtenção de crédito; contudo, a contratação de *expertise* gerencial onera as despesas do empreendimento, acarretando majoração dos gastos fixos. O arcabouço normativo de crédito (sob a concepção financeira) e o relacionado à recuperação econômico-financeira (sob ambas as concepções: gerencial e financeira) se vinculam à qualificação na estrutura administrativa - Resolução 2.682/99 e Lei 11.101/05; em paralelo, ocorre a própria percepção do mercado de que concessão de crédito ilimitado, sem a concomitante reorganização operacional e de gestão, não resolve qualquer deficiência relacionada à empresa. O progresso na tecnologia da informação tem permitido suplantar barreiras restritivas impostas pelo tempo e espaço no que se refere à contratação de serviços de terceiros⁵⁸; logo, terceirização é uma opção vigente no mercado. O *factoring* se caracteriza por sua flexibilidade, podendo adquirir o perfil demandado pelo cliente; na direção do serviço customizado, ressaltando o fato de já ser uma atividade legalmente concebida no cenário econômico brasileiro, inclusive com entidade representativa formalmente constituída – ANFAC.

O que se consegue depreender do contexto acima é que existe mercado potencial, concomitante a um setor propenso a satisfazer as necessidades dos clientes,

⁵⁸ Tal raciocínio será novamente abordado na sequência. Ver SUMMERS e WILSON (1996).

consolidando sua posição de mercado. Para que ocorra o encontro entre tecnologia ofertada pelas empresas de fomento e MPEs, deve-se difundir a atividade exercida pelas *factorings* entre todos os agentes envolvidos. Nesse sentido, VRIES⁵⁹ (2004) aponta mecanismos úteis para maximizar o aproveitamento dos serviços de *factoring*, como educação dos agentes e divulgação, buscando disseminar conceitos e uniformizar a percepção do mercado em relação à utilização do *factoring*. A divergência nas percepções dos agentes dificulta a incorporação da alternativa de mercado; ou seja, à medida que consultores de PMEs têm posições diferentes em relação à atividade de *factoring*, há menor chance de indicação para um cliente, como uma opção de parceria.

Contudo, deve-se tomar cuidado com a “proposta contratual” que vai ser apresentada ao mercado. Na verdade, a partir de um trabalho bem-feito de divulgação, corre-se o risco pela responsabilidade assumida. Como no caso da Nova Zelândia, cuja expectativa gerada pela superação dos problemas financeiros de PMEs, com a implementação do *factoring*, resultou em uma parcela de frustração (VRIES, 2004). Tal fato pode ter sido em decorrência do *gap* criado entre proposta e resultado: “*oasis in a cash desert*” (RIORDAN, 1997, *apud* VRIES, 2004). Isto é, para alavancar os resultados de um empreendimento, faz-se essencial que seja elaborado um “plano de negócios⁶⁰”.

No caso brasileiro, para superar os entraves de sustentabilidade das MPEs, são fundamentais: tecnologia gerencial e disponibilidade de crédito. Conforme já verificado, existem pré-requisitos para o acesso a ambas as condições. Entretanto, ao se observar a estrutura de cada variável, percebe-se que, com o incremento de uma,

⁵⁹ Trabalho desenvolvido no mercado neozelandês, cuja semelhança com o brasileiro se dá pelo pouco tempo de existência, pela falta de conhecimento do assunto pelos agentes e pela relação que se faz do *factoring* com a última alternativa financeira para empresas com problemas.

⁶⁰ Para que uma proposta de trabalho gere credibilidade, deve haver transparência quanto às formas de organização utilizadas, bem como os instrumentos, apontando sua operacionalização e possíveis resultados.

tem-se uma significativa melhora nos dois focos de fragilidade⁶¹.

A assimetria de informações faz parte dos entraves constantes no nicho de mercado das empresas de *factoring*; mais do que isso, a boa administração dos problemas gerados pela informação assimétrica viabiliza, em grande parte, a sobrevivência das micro e pequenas empresas, conforme apresentado no capítulo 3, no que se refere ao acesso ao crédito.

Segundo BRAGA (2000), os bancos podem utilizar políticas discriminatórias em relação a clientes com características determinadas, com o intuito de diminuir riscos, resultando em um ambiente propício para a especialização das entidades de financiamento, caso haja demanda. A consequência da presença de informações assimétricas no contexto de crédito gera arranjos institucionais que oneram seu custo, como a concentração em nichos de mercado buscando minimizar o ônus da inadimplência, com a operacionalização de contratos adequados, boa tecnologia de seleção e monitoramento de clientes.

A dificuldade de acesso ao mercado de crédito, para empresas com menor capacidade de prestar garantias e de fornecer dados sobre sua situação econômico-financeira, reduz as expectativas de obter capital de giro⁶² junto a instituições financeiras, quando necessário. KLAPPER (2004) estabelece um paralelo entre concessão de crédito sob bases tradicionais do mercado financeiro e atuação das *factorings*; aquelas se baseiam na credibilidade do devedor, representando a garantia um recurso secundário, enquanto as *factorings* consideram prioritário o recebível, sua avaliação de risco, deslocando a atenção principal da empresa-cliente⁶³.

⁶¹ Para esclarecer essa abordagem, torna-se muito importante o enfoque da teoria de assimetria de informações.

⁶² Enquanto conceito de linha de crédito ofertada pelas IFs.

⁶³ A sua abordagem não é restrita, mencionado os casos em que a carteira de recebíveis detém pior qualidade, ou mesmo, quando o próprio cliente representa melhores condições do que os sacados.

Como consequência da mesma dificuldade, gerada pela carência de qualificação e disponibilização gerencial, a continuidade do negócio fica fragilizada, por consequência da impossibilidade de acesso a benefícios legais, vinculados à recuperação econômico-financeira.

Em síntese, a sustentabilidade das empresas de pequeno porte passa, necessariamente, pela obtenção de *expertise* de gestão, com o resultante *upgrading* na estrutura de tecnologia da informação. O efeito da qualificação administrativa é a formalização de controles e relatórios adequados, assim como a tomada de decisão sobre fontes mais precisas e tempestivas. Além do bom resultado na gestão empresarial, outro positivo reflexo da melhora administrativa é a alteração nos termos de negociação junto às opções de financiamento no mercado. Conforme já apresentado anteriormente, é exigência da autoridade supervisora a verificação da situação econômico-financeira do devedor. Para tal intuito, têm-se várias fontes de informações; instrumentos disponibilizados na direção de maior transparência nas relações de mercado, portanto, na intenção de minimizar as informações assimétricas. A partir de dados confiáveis, as empresas podem ser submetidas a um processo de precificação individualizado, tendo reduzido o componente *spread* na taxa final da operação⁶⁴.

Deve haver uma nítida separação entre demanda gerencial de grandes empresas e de pequeno porte. PERKS e BOUNCKEN (2004) sugerem a possibilidade de influência do crescimento da firma na utilização de maior formalismo técnico (estratégia e planejamento)⁶⁵. Estudo empírico conduzido entre empreendedores

⁶⁴ Pode-se vincular o melhor conhecimento em relação ao cliente com a redução dos itens “inadimplência” e “gastos administrativos”.

⁶⁵ De acordo com um entrevistado, investimentos maiores, riscos mais altos (PERKS e BOUNCKEN, 2004. *Variety in strategic management, perceptions of strategy: a study of entrepreneurship in fast growth medium-sized firms.* .

européus (Itália, França e Alemanha), cujo denominador comum era o sucesso de mercado⁶⁶, evidenciou perfis de gestão de empresas de médio porte, caracterizadas por posturas bem sucedidas na transição do pequeno para o médio empreendimento. Duas anotações importantes devem ser realizadas quanto à conduta de gestão em pequenos negócios; uma referente à preponderância do *feeling* e da experiência do empreendedor, *vis-à-vis* ao respaldo técnico-formal, e outra, no que tange à individualização do cliente.

Trazendo para o âmbito das MPEs sob análise, verifica-se que o pressuposto de sucesso está atrelado ao “foco no cliente” (tendência à customização), uma vez que se configure como um diferencial em relação às empresas de maior porte. As características pessoais do empreendedor de pequenos negócios se relacionam com liderança e autonomia (disseminação de suas crenças), exercendo sua função mediante assunção de riscos (PERKS; BOUNCKEN, 2004).

O universo de decisões do empreendedor de pequeno porte é menor, envolve menos variáveis e oportunidades, permitindo que o gestor utilize, de forma ampla, o seu poder de decisão baseado em sua experiência, prescindindo de níveis mais avançados de conhecimento formal.

Em resumo, pode-se elencar um conjunto de proposições com referência ao bom desempenho de empresas de pequeno porte⁶⁷: capacitação gerencial, gestão financeira, foco no cliente e dinamismo na administração.

Estando definidas as competências essenciais para a sobrevivência das MPEs; faz-se necessária a busca por alternativas de mercado. No caso deste trabalho, está-se propondo a atividade de fomento mercantil. KUMAR (2005) coloca o papel das *factorings* em relação às PMEs como uma possibilidade de suporte importante, mais

⁶⁶ Crescimento de pequeno para médio porte em cinco anos (critério de tamanho: número de empregados).

⁶⁷ Fazendo remissão ao trabalho do SEBRAE (2004), em paralelo a PERKS e BOUNCKEN (2004).

do que a compra de recebíveis, assessoria contábil, de gestão de fluxo de caixa e auxílio na tomada de decisão estratégica, entre outras frentes de atuação. Como forma de corroborar a exposição de argumentos acima, pode-se citar SUMMERS e WILSON (1996):

O serviço administrativo⁶⁸ elimina a necessidade das firmas investirem em expertise de gestão de crédito e permite que os esforços sejam concentrados no negócio principal. O factoring pode alcançar economias de escala no gerenciamento dos negócios de pequenas empresas e pode permitir o acesso a soluções de tecnologia de informação mais sofisticadas do que a empresa poderia de outra forma, portanto, melhorando a informação para a gestão das empresas. (SUMMERS; WILSON, 1996, p.4)⁶⁹

Aqui, tem-se uma proposta para “suportar” a gestão das empresas de pequeno porte, no que tange à eficiência no controle e implementação de soluções relativas à concessão e cobrança de crédito, bem como na qualificação profissional referente ao objeto social, pressuposto de competitividade, a partir da concentração de esforços do empresário. Sobre essa questão, os bancos não são concorrentes para as empresas de fomento, considerando que, sob a relação de serviços disponibilizada para atender às vantagens requeridas pelo mercado, no quesito tecnologia de gestão, ainda não foi abordada a questão do crédito. Contudo, a partir da inserção do fornecimento de capital de giro, enquanto variável de administração financeira, os agentes de crédito se tornam concorrentes entre si.

Portanto, para que se possa fazer a exposição do potencial campo de atuação das *factorings*, faz-se importante, neste momento, a “recuperação” do ambiente institucional a que estão submetidas as instituições autorizadas a funcionar pelo BACEN.

Além do aspecto de administração financeira, inerente a qualquer empreendimento econômico, as IFs devem também seguir as normas estabelecidas pelo Banco Central do Brasil.

⁶⁸ Onde se lê “serviço administrativo”, leia-se atividades de suporte na gestão de crédito comercial.

⁶⁹ Trad. pela autora.

No que se refere à carteira de crédito, a regulamentação em vigor (dossiê Res. 2682/99) determina procedimentos mínimos a serem considerados pelas IFs na condução de suas operações, elencando itens a serem abordados na avaliação de cada contrato. Tal exigência gera uma “demanda” por informações do cliente bastante precisas, pois não se trata de uma “postura” gerencial da IF, o que já seria relevante, mas de determinação da autoridade supervisora. Logo, haja vista a realidade do mercado financeiro, cuja mercadoria é sempre negociada a prazo, pautada na credibilidade, o Banco Central ratifica a política investigativa conduzida pelas IFs, em relação aos seus clientes, e enfatiza a postura de transparência nas operações.

De acordo com a classificação estabelecida para a carteira, é gerado, concomitantemente, um montante de provisão relativo ao risco previsto; ou seja, desde o momento da disponibilização dos recursos para o cliente, o balancete da IF é sensibilizado pela contrapartida da despesa criada. Existem várias repercussões sobre a atitude de provisionar os créditos concedidos, bem como em relação aos percentuais de distribuição em cada faixa, decorrente da classificação de AA a H (Resolução 2.682/99), podendo, inclusive, inverter o resultado da IF no período.

Sob a visão gerencial das IFs, é relevante que as empresas detenham informações suficientes para embasar a análise de sua situação econômico-financeira, bem como do projeto cujo financiamento esteja sendo conduzido, se for o caso. Deve-se ter em mente que, quando há exigência de demonstrativos referentes ao histórico da empresa, o problema não se encontra somente na fragilidade dos dados, mas, principalmente, no “desconhecimento” destes.

Fica evidente a necessidade de formalização existente no contexto de crédito sob as normas do mercado financeiro, o que se traduz pela responsabilidade na gestão da poupança popular, que serve de *funding* para a alavancagem dos negócios das IFs.

Dando continuidade, portanto, à análise comparativa com as empresas de fomento no quesito “fornecimento de capital de giro”, tem-se o desafio relacionado às empresas de pequeno porte e sua deficiência de gestão.

Quanto à formalidade das avaliações realizadas no momento da compra de crédito pelas *factorings* (capital de giro), a relevância da qualidade tecnológica tem caráter privado, ou seja, a preocupação da autoridade supervisora existe enquanto houver possibilidade de pessoa não-autorizada intervir no mercado financeiro; pois as *factorings* estão proibidas de captar recursos do público em geral. De outra forma, a condução dos negócios de fomento mercantil não se confunde com o universo de supervisão do BACEN⁷⁰. Posto isto, o risco assumido na compra de crédito das empresas-clientes (sem abrir a discussão sobre a condição *pro solvendo*) é exclusivo das *factorings* (seja o *funding* proveniente de recursos próprios ou da captação de terceiros⁷¹, não sendo permitida a intermediação financeira).

Não se pode afastar a qualidade na análise de crédito das operações realizadas pelas empresas de fomento mercantil, contudo, a formalização dos dados, demonstrativos e relatórios demanda um pressuposto de organização que não é inerente aos pequenos negócios. À medida que a administração se profissionaliza, torna-se mais fácil a obtenção de registros confiáveis e tempestivos. Entretanto, até que se alcance tal nível de “tecnologia da informação”, são necessários procedimentos menos formais que viabilizem a análise de crédito, tais como acompanhamento dos negócios do cliente (carteira de recebíveis), de mercado e da conduta gerencial.

Segundo SUMMERS e WILSON (1996), à medida que as *factorings* conhecem bem o mercado em que atuam (por exemplo, a especialização em determinadas indústrias), adquirem poder de mercado, por meio da rede de informações que se tem disponibilizada. Faz parte do *modus operandi* de uma

⁷⁰ Deve-se deixar claro que a não inclusão das empresas de fomento no universo fiscalizado pelo BACEN pode não ser uma condição perene, visto que as empresas de consórcio também não são instituições financeiras, mas, sujeitam-se à regulação do Banco Central. Ou seja, o que se quer esclarecer, neste momento, é que as *factorings* não realizam intermediação financeira; e, mesmo havendo determinação futura para que o setor seja submetido a regras impostas pelo BACEN, permanecerá com sua conduta de não captar poupança popular. Qualquer postura diversa, ensejará sua inclusão entre as IFs.

⁷¹ Por exemplo, empréstimo bancário ou emissão de debênture.

factoring o acesso às informações sobre avaliação de crédito detidas por suas empresas-clientes em relação aos seus consumidores; desta forma, a sua capacidade “crítica” se torna alavancada; induzindo os devedores a pagarem de forma mais rápida quando o procedimento é feito com as *factorings* do que quando realizado diretamente com o fornecedor.

Conforme dito anteriormente, as *factorings* podem alcançar ganhos de escala na execução de seu trabalho; com a especialização em determinados setores, o esforço inicial representa um custo variável em relação ao crescimento da carteira de clientes; a partir da formação de uma rede de informações, os custos deixam de ser proporcionais ao aumento da clientela, uma vez que o mercado atendido é “relativamente” o mesmo. SUMMERS e WILSON (1996) colocam a situação mais benéfica quando vários consumidores realizam negócios com vários fornecedores; desta forma, o mesmo conhecimento de mercado, adquirido pelas empresas de fomento, orienta diversas empresas-clientes.

Tanto a disponibilização de tecnologia da informação, quanto a *expertise* adquirida no mercado, através dos relacionamentos (contratos) realizados são vantagens proporcionadas pelas *factorings* às suas empresas-clientes. Os dois fatores contribuem para o melhor desempenho das pequenas empresas, sendo complementares; uma vez que a melhor tecnologia formal de gestão, por meio da organização das informações, permite o monitoramento mais acurado das vendas a prazo e, portanto, da conduta dos clientes. Por consequência, a concessão de capital de giro (compra de crédito) se torna mais acessível (não sujeita a exigências normativas) quando realizada pelas empresas de fomento mercantil.

Ainda como complemento à idéia de contratação de serviços de terceiros no intuito de alavancar/fomentar os pequenos empreendimentos, de acordo com SUMMERS e WILSON (1996), o progresso na área de tecnologia da informação vem tornando mais sutil as fronteiras entre as empresas envolvidas nos serviços financeiros

e de crédito, permitindo que surjam novos produtos que mesclam atividades exercidas por diferentes sociedades, como seguro de crédito, avaliação de risco, *factoring* etc⁷². BENVENUTI e GALLO (2004) abordam que as *factorings* são entidades cujo fulcro empresarial é a prestação de serviço que engloba gestão de crédito, cobrança e liquidez; fato que as diferencia de outros empreendimentos, focados em determinado serviço.

SOUFANI (2001) e PERRIN (1998) *apud* VRIES (2004) apontam a correspondência do estágio de desenvolvimento do negócio com a eficácia do *factoring*, em termos de recursos financeiros, estando as demais alternativas de obtenção de liquidez mais presentes em fases mais avançadas de crescimento. No mesmo sentido, MABERLY (1979, *apud* BANERJEE, 2003) menciona que, para as empresas em fase de expansão, a relação estabelecida com as *factorings* são de grande importância.

Sob esse aspecto, as empresas de fomento podem atuar diretamente no problema e minimizar as condições de assimetria. A operacionalização dessa atividade se dá por meio da prestação de serviço de assessoria, de forma continuada, culminando em uma estrutura de administração mais ordenada, que produza relatórios adequados para tomadas de decisão. Dois são os pontos a serem ressaltados como consequência dessa parceria: qualidade e quantidade do crédito. Ao mesmo tempo em que transparência e organização das variáveis descritivas de uma empresa geram credibilidade no agente financeiro, portanto, pré-disposição em conceder o empréstimo/financiamento, ocorre o “dimensionamento” dessa necessidade de forma profissional. Ou seja, identificar a causa e a quantidade de recurso que se pretende, buscando a linha de crédito mais adequada para cada objetivo.

Em correspondência à ponta passiva das empresas-clientes, ocorrem as vendas

⁷² Mais à frente, serão apresentados casos práticos, cujas demandas evidenciam a necessidade de contratação de serviços de suporte, de forma concomitante ao fornecimento de capital de giro.

a crédito realizadas por estas a seus clientes. Partindo da mesma análise realizada para a carteira de ativos das IFs, as MPEs também assumem uma probabilidade de inadimplência (risco de crédito), determinada pela capacidade de pagamento dos sacados. É o outro contexto em que está presente a assimetria de informações e sobre o qual a atuação das *factorings* também pode auxiliar na relação entre os agentes.

Após a assinatura do contrato com a empresa de fomento mercantil, a empresa-cliente dispõe de uma série de serviços, conforme acordado com a *factoring*, que pode englobar desde a análise de mercado, seleção de clientes, serviço de cobrança, contas a pagar e a receber, até a compra de recebíveis, viabilizando capital de giro, proporcionando administração de liquidez de forma mais programada. O acompanhamento das atividades da empresa-cliente, pela *factoring*, torna-se imprescindível para o sucesso de “ambas” as empresas. No que tange à realização de venda a prazo, mediante emissão de duplicata ou recebimento de cheque, a empresa de fomento pode auxiliar na seleção de sacados, por meio da avaliação individual, assim como do mercado; por isso, à medida que a empresa de fomento desenvolve o seu negócio e aumenta o número de clientes, torna-se fundamental a delimitação das áreas em que atua, como decorrência do conhecimento mais específico do nicho de mercado das empresas-clientes.

A concessão de crédito por uma empresa comercial ou de prestação de serviço não se submete aos mesmos procedimentos de uma IF, aumentando a probabilidade de perda. O que modifica essa situação de incerteza é o relacionamento com o cliente e o monitoramento do mercado em que atua. Deve-se ressaltar, mais uma vez, que é a “parceria” estabelecida com os clientes que “explica” a vantagem, o “diferencial” da contratação de uma empresa de fomento mercantil pelas MPEs. Conforme dados apresentados pelo SEBRAE (2004) referentes aos fatores determinantes da mortalidade e do sucesso das pequenas empresas, a relevância dos “aspectos gerenciais” para a sustentabilidade destas, considerando aqui a administração

financeira, é condição essencial para a reversão do quadro de mortalidade de 59,9% (em um período de até quatro anos de constituição).

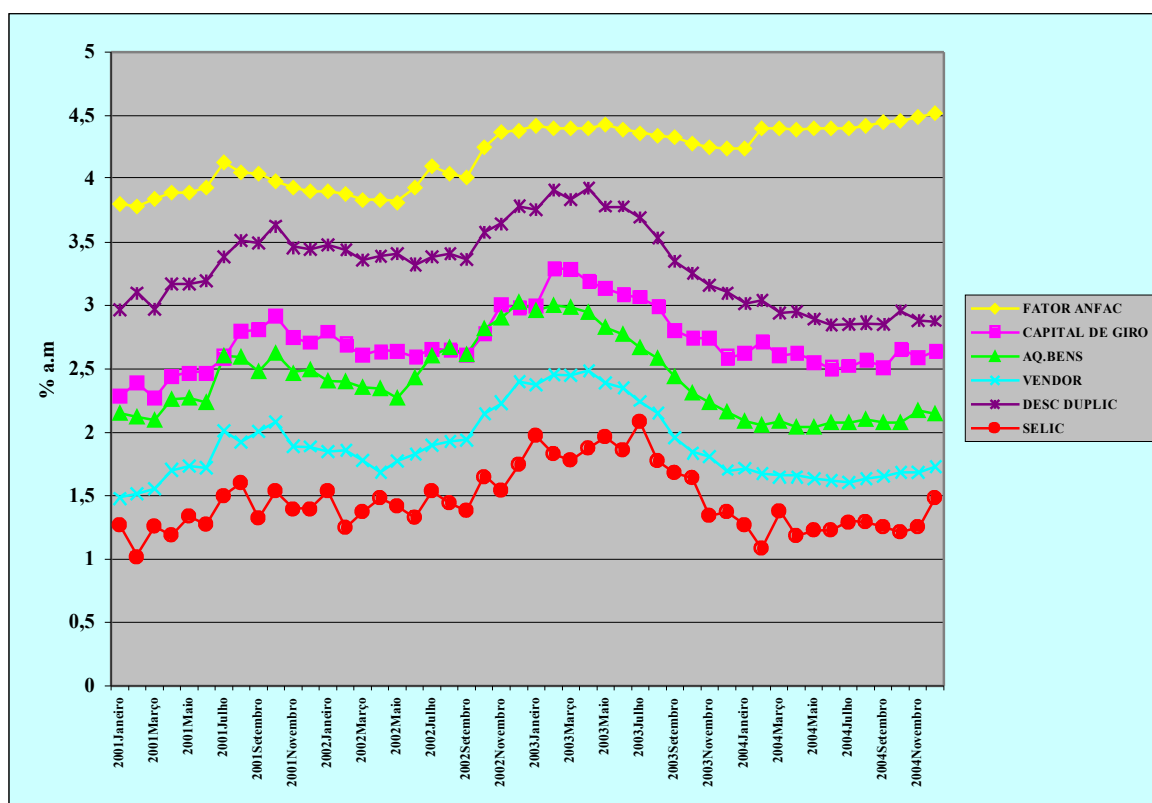
Para explicitar melhor a relação fiduciária que justifica a contratação da *factoring* e, portanto, a constatação da existência de mercado para a atividade de fomento mercantil no Brasil, como suporte gerencial, elencam-se duas frentes, a princípio distintas, de trabalho para as empresas de fomento mercantil: prestação de serviços e compra de recebíveis. Seja pelo enfoque histórico da formação econômica brasileira, seja pela conjuntura atual, a “discussão” de viabilidade de um empreendimento se pauta, majoritariamente, na disponibilidade de crédito, e a questão se exacerba quando o foco de análise se refere a MPEs. Partindo da “necessidade de mercado”, posto que as *factorings* são empresas que assessoram suas contratantes no intuito de “fomentar” a empresa, o serviço mais demandado é o de fornecimento de capital de giro; recursos para pagar as dívidas de curto prazo; pois é nele que os efeitos da má gestão se tornam evidentes. Caso essa demanda seja satisfeita por si só, a atividade das *factorings* deixa de ser o fomento mercantil, e passa para o mercado especulativo; considerando que no “momento exato” da compra de papéis, a duplicata e a nota fiscal (supondo uma transação regular) não disponibilizam informações suficientes para análise⁷³.

A concessão de crédito para uma dificuldade eventual de caixa, viabilizada pelo mercado, pode ser conseguida a um custo mais baixo nas IFs; basta que se verifique a contraposição dos preços entre a compra de recebíveis, exercida pelas

⁷³ “Art. 2º. No ato da emissão da fatura, dela poderá ser extraída uma duplicata para circulação como efeito comercial, não sendo admitida qualquer outra espécie de título de crédito para documentar o saque do vendedor pela importância faturada ao comprador: § 1º A duplicata conterá: I - a denominação "duplicata", a data de sua emissão e o número de ordem; II - o número da fatura; III - a data certa do vencimento ou a declaração de ser a duplicata a vista; IV - o nome e domicílio do vendedor e do comprador; V - a importância a pagar, em algarismos e por extenso; VI - a praça de pagamento; VII- a cláusula à ordem; VIII - a declaração do recolhimento de sua exatidão e da obrigação de pagá-la, a ser assinada pelo comprador, como aceite cambial; IX - a assinatura do emitente./.../. (Lei nº 5474/68, *apud* LEITE, 2004, p.190).

factorings, e o desconto de duplicatas, pelos bancos. Isso, considerando-se a correta identificação da necessidade financeira. Ou seja, em se tratando de falha na administração financeira da empresa, pode-se incorrer na substituição de uma linha de financiamento, a custos mais baixos, pela obtenção de empréstimo, como o desconto de duplicata.

GRÁFICO 6 - PREÇO DO CRÉDITO EM ALGUMAS MODALIDADES X SELIC



FONTE: BANCO CENTRAL; ANFAC

A motivação exclusivamente financeira para contratar operações com uma *factoring* pode ser gerada pela carência de tecnologia gerencial da empresa. A necessidade emergencial de crédito pode ter origem em contingências de diversas naturezas; mas, focando no dia-a-dia, nas relações de clientes e fornecedores, a falta de bons controles e a formalização de demonstrativos financeiros são importantes indicadores para a dificuldade de acesso ao crédito em IFs. Sob as condições de preço atuais, o “fator de compra” se destaca como uma alternativa onerosa para as empresas-

clientes, *vis-à-vis* aos demais preços praticados nos bancos.

Fica claro, portanto, que o mercado de *factoring* não deve restringir-se à compra de papéis, pois representa “negócio caro” para a empresa cedente e para a cessionária. Para aquela porque a manutenção de baixa qualidade gerencial vai mantê-la na inércia da contratação de crédito a preços elevados, fatalmente, conduzindo-a ao encerramento das atividades; e para esta porque, além do risco de inadimplência ser elevado (sacado), mesmo sob a condição *pro solvendo*, a deficiência administrativa da contratante poderá levar à perda real do crédito. Existe uma lacuna evidente no mercado das pequenas empresas, corroborada pelos dados do SEBRAE (2004), quanto à competência gerencial; que se traduz em oportunidade de mercado.

Por meio da assessoria permanente, com interveniência no sistema de informações gerenciais das empresas-clientes, através da produção de relatórios e análises confiáveis e tempestivas, as *factorings*, além de poderem alcançar definitivamente o seu espaço no mercado, obtém a chance de alavancar suas operações de compra de recebíveis, por meio da precificação do fator de compra a níveis competitivos frente ao mercado financeiro. KUMAR (2005) coloca a parceria com a empresa de *factoring* como uma possibilidade de suplantar os problemas relativos à assimetria de informação, enfrentados com os bancos. Fazendo remissão à discussão sobre o preço do crédito estabelecida anteriormente, à medida que se tem mais informação sobre o devedor, reduz-se a parcela precificada pela incerteza e se estabelece uma análise de risco objetiva. Como argumento de credibilidade para a “proximidade” entre *factoring* e empresa-cliente, sob o aspecto do risco de crédito, tem-se a norma da instituição reguladora do mercado financeiro, Resolução 2.682/99 (BACEN), que determina os itens mínimos de avaliação no momento da concessão do crédito, bem como a revisão periódica da carteira (sob condições específicas); ou seja, para se estabelecer operações saudáveis, faz-se imprescindível o monitoramento do contrato/cliente. Levando em conta que as IFs dispõem de maior grau de formalização com relação aos dados dos devedores, para que as empresas de fomento possam

suplantar essa defasagem na “qualidade de análise” e, portanto, tornar competitivo o seu fator de compra, o cerne da sua atividade, a prestação de assessoria permanente, deve ser exercida de modo efetivo.

Conforme informação obtida com a ANFAC (Associação Nacional de Empresas de Fomento Mercantil - *Factoring*), é prática recomendada às empresas de fomento que se realize, ao menos uma vez por mês, visita à empresa-cliente. O fato de estar no local de trabalho do cliente, onde é realizada a atividade-fim, quando estão reunidas todas as condições de funcionamento normal do negócio, propicia ao agente de fomento visualizar o desempenho do seu cliente, além de gerar melhores condições de análise para executar a parceria, no que se refere ao bom funcionamento da empresa.

São várias, portanto, as frentes de trabalho disponíveis para as *factorings* no que se refere ao nicho de MPEs; considerando o enfoque de relações assimétricas como entrave à boa administração financeira das empresas de menor porte.

Partindo da relevância do crédito, chega-se à necessidade de qualidade gerencial, traduzida em eficientes demonstrativos e controles, ferramentas importantes para as MPEs no momento da obtenção do contrato. Da mesma forma, o crédito na ponta ativa das empresas-clientes se depara com o potencial de inadimplência dos sacados, exigindo monitoramento, principalmente, de mercado.

Como decorrência da melhora gerencial disponibilizado, o acesso ao crédito nas IFs se torna mais viável, por parte de empresas menores; bem como a redução das assimetrias nas relações comerciais com os sacados potencializa a competitividade do “fator” e a viabilidade de transações *pro soluto*. Portanto, a qualificação do suporte gerencial para as MPEs auxilia nas tomadas de decisão frente a contingências de mercado e no acesso ao crédito sob preços mais justos.

Sob um contexto de maior transparência, crescem as oportunidades para as MPEs, através da autonomia de gestão e da qualidade na disponibilização de recursos

financeiros; por consequência, aumentando as possibilidades de alavancagem para as empresas de fomento mercantil, por meio de ganhos de escala, gerados pelo crescimento da carteira de clientes e da produtividade.

A redução de preço na compra de recebíveis (fator) como resultado da maior proximidade com o “negócio” do cliente, desde controles internos, mensuração de rentabilidade e orçamento de custos, até o acompanhamento de mercado, aumenta a competitividade do fator frente ao mercado financeiro, por meio da equalização das condições de análise, através da redução das assimetrias existentes nas relações de crédito estabelecidas. Além disso, a eficiente assessoria gerencial proporciona crescimento da carteira de clientes, uma vez que o problema a ser minimizado por essa parceria vai ao encontro das necessidades de mercado identificadas para pequenas empresas (SEBRAE, 2004). A remuneração dos serviços prestados, traduzidos pelo suporte de administração financeira, no seu sentido amplo, serviços mais capital de giro, é provida por um mercado cuja concorrência é estabelecida internamente; ou seja, as duas áreas de concentração que, a princípio, parecem frentes de trabalho independentes, revelam-se como atuações complementares, capazes de fomentar a sustentabilidade das MPEs e a carteira de clientes das *factorings*.

5.5 SITUAÇÃO ATUAL DAS ATIVIDADES DE *FACTORING* NO BRASIL

A origem do *factoring* descreve o cerne das atividades desse setor, qual seja, suprir a deficiência das empresas-clientes em relação à área de suporte. Tal característica é decorrente de mercados cuja complexidade dificulta a eficiência administrativa; tanto a dimensão por si só, como a evolução tecnológica demandam concentração de esforços do empresário para sobrevivência no mercado.

Nas micro e pequenas empresas, clientes primordiais das *factorings*, a realidade de uma estrutura departamentalizada se torna distante. Tratando-se, aqui, da

classificação por receita, as unidades econômicas de menor porte se deparam com restrições orçamentárias para fazer frente a despesas administrativas, que viabilizam a especialização por área de concentração; isso porque os ganhos de escala são limitados (baixa intensidade de capital e investimento em inovação tecnológica, IBGE, 2003). Essa limitação impede que se alcance menores níveis de margem de contribuição por produto, em consequência, há dificuldade para majorar os gastos fixos.

Estabelecendo uma vinculação, portanto, entre as necessidades gerenciais atuais das empresas (SEBRAE, 2004) e o histórico de atuação dos *factors*, verifica-se que há uma conjunção de interesses entre suas atividades. O perfil assumido pela atividade de *factoring*, a cada momento, traduz o encontro entre demanda por serviços e habilidade técnica em atendê-los.

É importante que fique evidente a existência de dois patamares de análise, o do mercado, que dita as regras das relações entre os agentes, e o da empresa, como unidade de produção, com suas especificidades e dificuldades. A eficiência gerencial deve estar apta a coordenar as duas frentes de trabalho.

Quando uma empresa assume uma postura reativa a fatores exógenos, sem conhecer as variáveis que interferem na administração do negócio, torna-se difícil planejar o futuro e se defender de contingências do mercado. De acordo com BRUNI e FAMÁ (2003, p.358), sobre estratégia: “Envolve a construção gradual do futuro, com a determinação dos fins e objetivos básicos a longo prazo de uma empresa, a adoção de alternativas de ação e a sinalização dos recursos necessários para cumprir os objetivos.”

Sem disponibilidade de informações tempestivas, portanto, por meio de controles e relatórios (sistema de informações gerenciais), a estratégia empresarial fica comprometida, limitando a capacidade de tomar decisões.

Especificamente, as MPEs não detêm amplitude de produção para administrar sua escala, buscando diluir o gasto fixo pela alavancagem, e com isso, prescindem de

administração profissional⁷⁴ (problema presente em “falhas gerenciais” SEBRAE, 2004). Como resultado, ocorre necessidade de buscar *expertise* no ambiente externo à empresa, capaz de solucionar esse entrave, gerando oportunidade de desenvolvimento para o mercado de terceirização de serviços de suporte (*factoring*).

Desde 1982, existe no Brasil a ANFAC, entidade representativa das empresas de *factoring*, que, durante muitos anos, vem buscando desenvolver e fortalecer as atividades de fomento no mercado brasileiro. Apesar das dificuldades enfrentadas no início, hoje, as empresas de fomento mercantil já possuem um conjunto de empresas-clientes entre diversos setores de atuação, indústria - 65%, comércio - 20% e serviços -15% (KUMAR, 2005).

Através da verificação de casos práticos (com alguns exemplos elencados na sequência), percebe-se que ainda há preponderância do fornecimento de capital de giro nos serviços prestados pelas sociedades de fomento mercantil, entretanto, as “parcerias” de mercado já vêm desenhando um novo perfil para o setor.

Progressivamente, a administração financeira vem tomando espaço nas iniciativas implementadas pelo poder público e pelas entidades relacionadas com empresas de pequeno porte, como SEBRAE e ANFAC, por meio do IBFM (Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil). São várias as iniciativas que têm surgido na direção de maior qualificação gerencial, envolvendo a empresa de fomento mercantil.

Para ilustrar a *performance* das sociedades de *factoring* no mercado atual, foram selecionados alguns casos de parceria, apresentados a seguir.

De volta para o futuro (Revista Fomento Mercantil - edição maio/2004)

“A história do resgate e da reestruturação da Bombril por um *pool* de empresas de fomento mercantil (Revista Fomento Mercantil edição maio/2004)

⁷⁴ A viabilização financeira das despesas administrativas é proporcionada pela receita oriunda do objeto social da empresa; uma vez que não se trata de atividade provedora de recursos financeiros.

1. Ícone da indústria brasileira, a empresa corria o risco de desaparecer.” (p.10)

A Bombril passava por sérias dificuldades no ano de 2003, com dívidas no valor de R\$ 60 milhões e receita de R\$ 13,8 milhões. A situação frente ao mercado se caracterizava por falta de credibilidade, portanto crédito, tanto do mercado financeiro, como dos fornecedores. O acordo formal com o TrendBank, através de um contrato de gestão, viabilizou a reestruturação da empresa com o trabalho de um pool de sociedades de *factoring*, liderado pela TrendBank Fomento Mercantil. O diretor-superintendente da TrendBank Fomento Mercantil disse que só dariam o dinheiro caso pudessem fiscalizar, uma vez que o valor concedido era alto. As dívidas foram renegociadas e a receita, no final de 2003 (dezembro), estava em R\$ 58 milhões.

De acordo com depoimentos, a empresa contou, além do fomento mercantil, com o poder da marca e o esforço implementado pela equipe.

Por ser uma empresa que demanda intensivamente matéria-prima e tem cerca de 70% do faturamento concentrado na última semana do mês, ela depende muito de capital de giro. ‘Com os problemas, os bancos se retiraram da operação e a empresa teve dificuldade na obtenção de capital’, /.../ além da parceria do TrendBank, foi a soma de esforços do conselho, da administração, da diretoria e dos funcionários que fez a Bombril se recuperar (p.11).

Buettner e Teka, na linha da exportação (Revista Fomento Mercantil - edição abril/2004)

De acordo com a informação da Buettner, 50% de sua produção são destinados ao mercado interno, sendo que 40% deste valor são de acesso às *factorings*. Dez anos atrás, a empresa passava por dificuldades financeiras, tendo uma parcela de suas linhas de crédito cortada pelos bancos; recorrendo às sociedades de fomento mercantil. “Foi fundamental a parceria com as *factorings* nesse período /.../” (p.15). Após a recuperação, manteve o serviço com as *factorings*.

No caso da Teka, o faturamento mensal é por volta de R\$ 30 milhões, sendo mais ou menos 50% providos pelo mercado interno, operando cerca de 33% com

factoring. Um dos pontos de interesse para o relacionamento com as empresas de fomento mercantil é a independência adquirida em relação ao crédito do fornecedor. Opera com o setor de *factoring* há três anos. “Atualmente, passamos por um processo de reestruturação, mas sempre buscamos na *factoring* o capital de giro adicional.” (p.15).

Recuperação de empresas poupa bilhões de reais (Revista Fomento Mercantil - edição setembro/2004)

Palitos Gina

Dificuldades na empresa que geraram incapacidade produtiva, caracterizada por falta de matéria-prima e contas atrasadas, ameaçavam diversos postos de trabalho concentrados na cidade de Nova Ponte, Triângulo Mineiro, quando um grupo de empresas de *factoring*, sob a coordenação da consultoria Siegen, viabilizou os recursos financeiros para sua recuperação.

De acordo com Astrauskas (sócio da consultoria Siegen), das empresas que atendeu nos últimos anos, somente 5% não tiveram recuperação; as demais, apesar da situação de sérias dificuldades, conseguiram manter-se. Astrauskas coloca, ainda, que essas empresas, com necessidades emergenciais, não têm tempo para assumir longos procedimentos e, em função disso, o sistema ágil das sociedades de *factoring* é fundamental. Na sequência, após a resolução do período de *stress*, ele aponta a importância de agir na causa do problema. “Colocar mais dinheiro na empresa sem mudar o padrão é jogar dinheiro fora /.../.” (p.11).

O consultor comenta que, com a mudança do nível inflacionário desde 1995, ficaram evidentes os problemas gerenciais das empresas, camuflados até então. “O melhor gerente financeiro daquela época estava no banco, porque aplicava o dinheiro das empresas no overnight, garantindo rentabilidade e escondendo os problemas

gerenciais das empresas.” (p.11).

E é exatamente isso que a Palitos Gina está realizando, como diz seu gerente-geral. “Erros estratégicos levaram a uma situação insustentável, que obrigaram a empresa a ficar 30 dias parada, por falta de matéria-prima. O trabalho de recuperação está apenas começando, mas deve ser rápido /.../” (p.11). A produção já foi retomada e a distribuição já teve seu reinício em direção ao mercado, cujo percentual de participação da Gina é de 60%.

Depoimento da *factoring* de São Paulo, Athenabanco Fomento Mercantil, empresa participante da reestruturação da Gina, relatou que mantém operações de fomento para aquisição de energia, matéria-prima e pagamento de salários de 48 clientes, garantindo 25 mil empregos diretos. O diretor-geral da Athena menciona: “Nosso intuito é manter as empresas em funcionamento e selecionamos consultorias capazes de fazer todo o acompanhamento e a reestruturação necessárias ao bom funcionamento dessas companhias.” (p.12).

Thermoid

Este caso foi relatado pelo consultor Astrauskas, da Siegen, como exemplo dos vários clientes que possui em dificuldade, cuja situação implica em problemas com fornecedores, de crédito e até com os próprios funcionários que, em decorrência do atraso nos pagamentos, acabam por sentirem-se desestimulados.

Para a condição de urgência que, no primeiro momento, demanda agilidade, ele aponta as empresas de fomento como insuperáveis e, no caso em questão, foi essa a idéia que embasou a recuperação da Thermoid. Encontrava-se em um contexto bastante complicado, com dívidas perto de R\$ 5 milhões, que envolviam empregados, bancos e fornecedores, a produção chegou a ser suspensa. Houve uma reestruturação na empresa, desde processo produtivo até renegociação com credores, viabilizando o retorno à produção. A participação de sociedades de fomento foi importante na concessão de liquidez, como a BMF e a MBF, de Belo Horizonte e Sorocaba,

respectivamente.

Segundo a MBF, ocorre a utilização da parceria com a Siegen. “Analisamos a situação da empresa e passamos as informações para a Siegen /.../” (p.11); mencionando, também, a participação no processo de mudança da empresa-cliente, com sugestão para “/.../ mudança no conceito de produção.” (p.11). A *factoring* trabalha com vários serviços para suas clientes, pequenas e médias empresas, apontando necessidades que podem vir a prejudicar os resultados destas. “Estamos desenvolvendo, inclusive, uma área de análise de custos, que é um grande gargalo das empresas menores /.../” (p.11).

O jeans tinge de azul os números da economia goiana (Revista Fomento Mercantil - edição abril/2005)

Trata-se do quarto lugar no *ranking* brasileiro de confecções, atrás de São Paulo, Santa Catarina e Paraná. Setor composto por várias micro e pequenas empresas, enfrenta dificuldades para obter capital de giro. O *factoring* é um importante parceiro para essas indústrias. “A Lopes fabrica 10 mil peças por mês, com faturamento em torno de R\$ 150 mil. Pelo menos metade do giro vital ao funcionamento da empresa tem a participação do fomento mercantil, que está presente em todos os segmentos de confecção do jeans indústria, lavanderia e comércio.” (p.8).

A Lopes Confecções Ltda está no setor faz seis anos e, há quatro, trabalha com as empresas de fomento, na busca de manter e ampliar os seus negócios. Amorim, proprietário da Lopes Confecções, declara os momentos de necessidade de capital de giro em cada etapa produtiva.

Para a compra de matéria-prima de fornecedores de Goiânia ou empresas de fora do Estado, precisamos de capital de giro. A lavanderia necessita do fomento na compra de produtos para a lavagem do jeans de terceiros, e o comércio, por causa da grande quantidade de vendas com pré-datados, sempre recorre à KF /.../ (p.9).

De acordo com Amorim, as *factorings* estão mais disponíveis para o atendimento ao cliente, no que tange à precificação. Em relação às condições de

pagamento, as empresas de fomento superam, em benefício, os fornecedores, que dão bons descontos para compras à vista (a majoração do preço para 30 dias fica entre 8% e 10%).

A alternativa do fomento mercantil como viabilizador de capital de giro é uma opção *vis-à-vis* ao mercado, cuja oferta de curto prazo tem preponderado através dos fornecedores, e não das instituições financeiras, conforme dados da Serasa. “Até meados de 2004, os fornecedores respondiam por R\$ 153 bilhões do giro das empresas, enquanto o crédito fornecido pelos bancos somava R\$ 133 bilhões.” (p.9).

Uma das indústrias, que trabalha com o jeans e terceiriza etapas dentro do seu processo, a Rosental Rosental Indústria e Comércio de Roupas (no ramo há oito anos), menciona que, no começo, 60% do seu capital de giro era provido pelo *factoring*; com o fortalecimento da empresa e obtenção de recursos próprios, a participação do fomento caiu para cerca de 10%. O proprietário da Rosental fez a escolha de trabalhar com apenas uma empresa de fomento, com a fidelidade se tornando consequência da parceria entre cliente e *factoring*. “A questão é a necessidade. Hoje, como a empresa já está estabelecida, tem um patrimônio, consegue recursos mais em conta.” (p.9).

Fomento mercantil, o desafio sem fronteira (Revista Fomento Mercantil - edição junho/2004)

Pamagril Comércio de Máquinas Agrícolas Ltda

Na maioria das vezes, a venda de máquinas agrícolas é financiada com crédito bancário para o consumidor; contudo, as peças de reposição são vendidas a prazo, por meio de duplicatas, cuja liquidez se viabiliza por meio do fomento mercantil. “É em cerca de 10% do faturamento da loja que necessito da *factoring*.” (p.6). A Pamagril se localiza em Palmas e apresenta uma média de faturamento mensal de R\$ 1 milhão.

Os serviços de fomento prestados à Pamagril são realizados pela Bresciani Fomento Mercantil, única *factoring* instalada em Palmas (TO), cuja assistência se estende pela região. “Não fosse o fomento mercantil, muitos dos meus clientes, que

são pequenas e médias empresas, estariam fora do mercado. Atendemos mais cidades como Lajeado, Porto Nacional, Miracema, Tocantínea, Araguaína e Paraíso /.../” (p.6).

Indústria Madeireira em Rondônia

Uma das referências é para Pimenta Bueno, cidade com 32 mil habitantes. A Kartrax *Factoring* Fomento Mercantil atende empresas cuja clientela se encontra em Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo, os sacados das vendas realizadas a prazo. Como os clientes que adquirem os móveis da região têm seu pagamento concedido para 30 dias, as indústrias se deparam com a falta de capital de giro, superada através da atividade de fomento mercantil.

A Incomol Indústria e Comércio de Móveis Ltda faz parte dos clientes da Kartrax. Parte de sua produção é vendida para a Tok Stok, cuja parceria rende, por mês, cerca de R\$ 33 mil. “A *factoring* participa de 10% do nosso negócio. Sua principal vantagem é o dinheiro imediato, o fato de não haver burocracia no atendimento, o proprietário da *factoring* negocia diretamente com a gente /.../” (p.7). Desde 2003, a Incomol também exporta móveis para a Irlanda.

Outra empresa de fomento com atuação no mercado de Rondônia é a Delta Factoring Fomento Mercantil, cuja presença é bastante expressiva nos municípios de Pimenta Bueno, Espigão do Oeste, Rolim de Moura e Cacoal. “/.../ com participação estimada por seu proprietário em 30% da economia de municípios como /.../” (p.7).⁷⁵

Empresas de Poconé

A população de Poconé é de 30 mil habitantes. Grande parte dos negócios a prazo, feitos mediante recebíveis, é realizada por meio do fomento mercantil. Há uma agência do Banco do Brasil e uma cooperativa de crédito no município. “Acredito que representamos cerca de 30% do mercado da cidade /.../” (p.7), menciona o gerente da

⁷⁵ Os mencionados anteriormente, Espigão do Oeste, Pimenta Bueno, Rolim de Moura e Cacoal.

Godofredo *Factoring*.

Dois depoimentos de empresários da cidade falam da importância do crédito fornecido pelo fomento mercantil. “Dá liquidez imediata e, numa emergência, podemos contar, já que é um serviço desburocratizado, mais rápido.”⁷⁶ (p.7). O Sr. José Lúcio do Amaral, do Supermercado Tigrão, mantém negócio mensal com a atividade de *factoring* em torno de R\$ 6 mil. “É difícil conseguir crédito e o *factoring* favorece muito a gente, além da prestação de serviço e da orientação que eles nos dá.” (*sic*) (p.7).

A principal frente de trabalho das empresas de fomento mercantil ainda é o fornecimento de capital de giro e a prestação de serviços que envolvem a operacionalização dessa atividade. De acordo com os casos relatados, verifica-se que vem ocorrendo uma parceria entre gestão e capital de giro, porém, através de uma terceira entidade, como o contrato com o TrendBank (Bombril) e a interveniência da Siegen (consultoria) na Palitos Gina.

Como os empresários do *factoring* têm demonstrado, não se pode injetar uma quantia significativa de recursos em uma empresa sem que se conheça as condições de atuação e se possa fiscalizar/acompanhar a sua gestão.

Existem situações de trabalho em conjunto com instituição financeira ou empresa de consultoria, viabilizando o aparato gerencial necessário para a reestruturação da empresa em dificuldade, contudo, já se pode verificar a demanda por serviços de gestão, até mesmo, fornecidos pela própria *factoring*, como é o caso da MBF de Sorocaba. “Estamos desenvolvendo, inclusive, uma área de custos, que é um grande gargalo das empresas menores /.../.” (Revista Fomento Mercantil, 2004, p.11).

As empresas de fomento mercantil têm desempenhado um importante papel na recuperação de empresas em dificuldade, entretanto, há outra linha de trabalho em destaque, referente a unidades produtivas em curso normal. Nesse sentido, podem ser

⁷⁶ Romeu Rodrigues Moreira, Farmácia Yassuda.

citadas as empresas de Poconé, a indústria madeireira em Rondônia e a Pamagril.

Corroborando a percepção pelo empresário de fomento da necessidade de qualificação gerencial, existem iniciativas de entidades representativas do setor, como a ANFAC e o IBFM (Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil), no sentido de promover a profissionalização na gestão das atividades de *factoring*. Já é prática normal dessas entidades a divulgação de procedimentos, conduta ética, normas operacionais etc, por meio de eventos, manuais e periódicos, bem como através dos diversos Cursos de Agente de Fomento Mercantil. Entretanto, o IBFM vem inovando na preparação para os profissionais da área, com outras modalidades de treinamento, como Curso de Direito e Curso de Capacitação de Gerente de *Factoring*, cujo objetivo está assim descrito: “Capacitar pessoas a desenvolver trabalhos de prospecção e administração de negócios de uma Sociedade de Fomento Mercantil.” (*site IBFM*).

A partir de diagnósticos das necessidades das MPEs sob a atual conjuntura, por meio de expedientes como o trabalho realizado pelo SEBRAE, em parceria com a FUBRA (2004), e casos práticos de parceria das empresas de fomento mercantil com outras instituições, corroborados pelas medidas implementadas por entidades como a ANFAC e o IBFM, percebe-se que, mais uma vez, fica evidente o *modus operandi* do setor, traduzido pela flexibilidade no atendimento às demandas produzidas no mercado.

Quanto à dimensão do setor no mercado brasileiro⁷⁷:

QUADRO 13 - *FACTORING* - POR ESTADO/BRASIL - PERÍODO 1999-2001

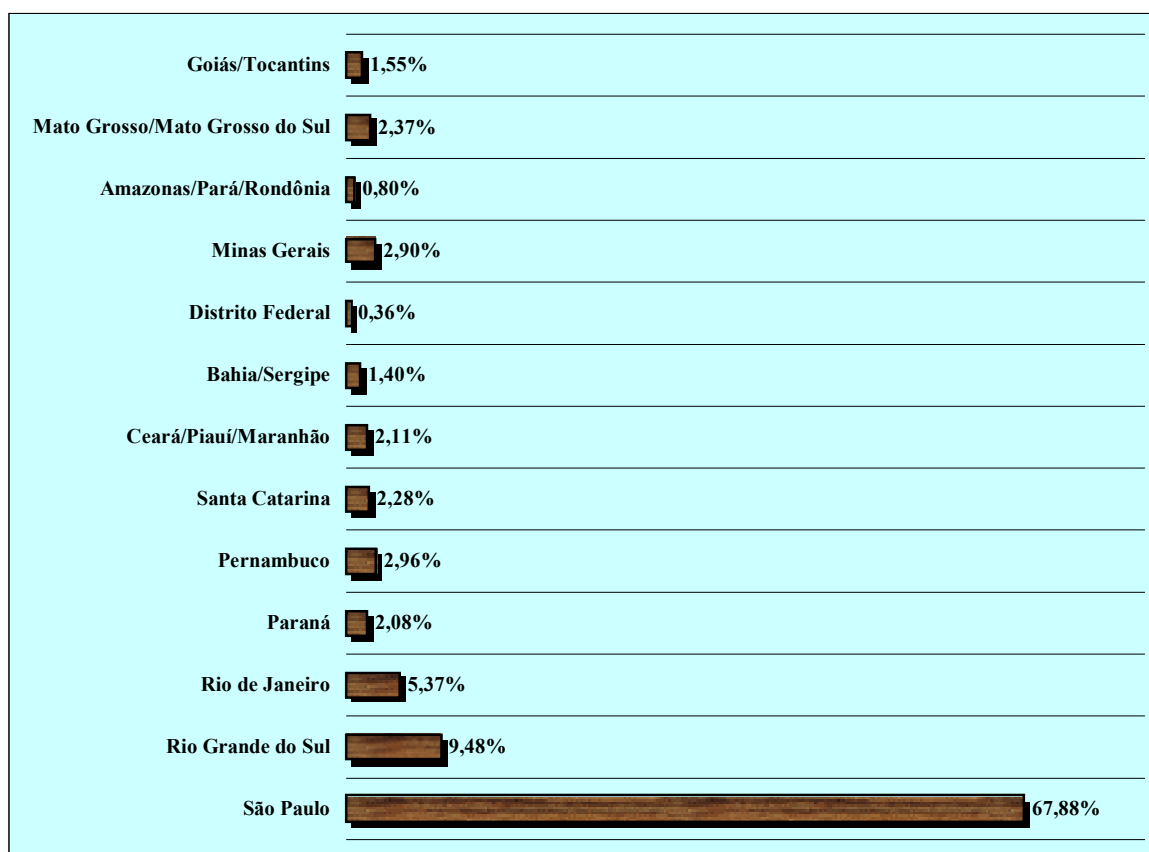
	MEMBROS			CARTEIRA DE INVESTIMENTOS (R\$ MILHÕES)			EMPRESAS-CLIENTES		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
São Paulo	279	256	255	13.000	16.762	18.597	17.000	17.900	18.050
Rio Grande do Sul	79	70	74	1.600	2.160	2.598	6.300	7.800	8.100
Rio de Janeiro	66	68	79	900	1.240	1.472	4.300	4.800	4.850

⁷⁷ A divergência entre os valores apresentados aqui e os constantes no quadro 12 se refere ao porte das empresas. Nos dados relativos à FCI, somente entidades com capital social acima de R\$ 10 milhões foram consideradas para o Brasil. (SM International).

Paraná	36	34	40	425	526	569	3.100	3.900	3.950
Pernambuco	36	39	40	550	600	812	3.500	3.950	4.000
Santa Catarina	33	38	43	500	590	625	3.600	4.300	4.400
Ceará/Piauí/Maranhão	32	40	38	260	550	577	5.500	4.700	4.750
Bahia/Sergipe	31	26	27	17	26	29	1.350	1.400	1.450
Distrito Federal	27	23	23	50	96	99	1.300	1.500	1.570
Minas Gerais	25	22	19	500	660	795	2.800	2.850	2.900
Amazonas/Pará/Rondônia	21	21	24	18	24	37	1.400	1.600	1.650
Mato Grosso/Mato Grosso do Sul	18	17	17	560	600	648	3.800	3.750	3.800
Goiás/Tocantins	17	17	16	350	395	425	2.800	2.950	2.980
Espírito Santo	15	18	9	3	63	72	1.100	1.385	1.560
Rio Grande do Norte/Paraíba	7	8	8	8	16	23	1.100	985	1.030
Alagoas	6	6	5	18	16	19	1.400	980	1.030
Total	728	703	717	18.759	24.324	27.397	60.350	64.750	66.070

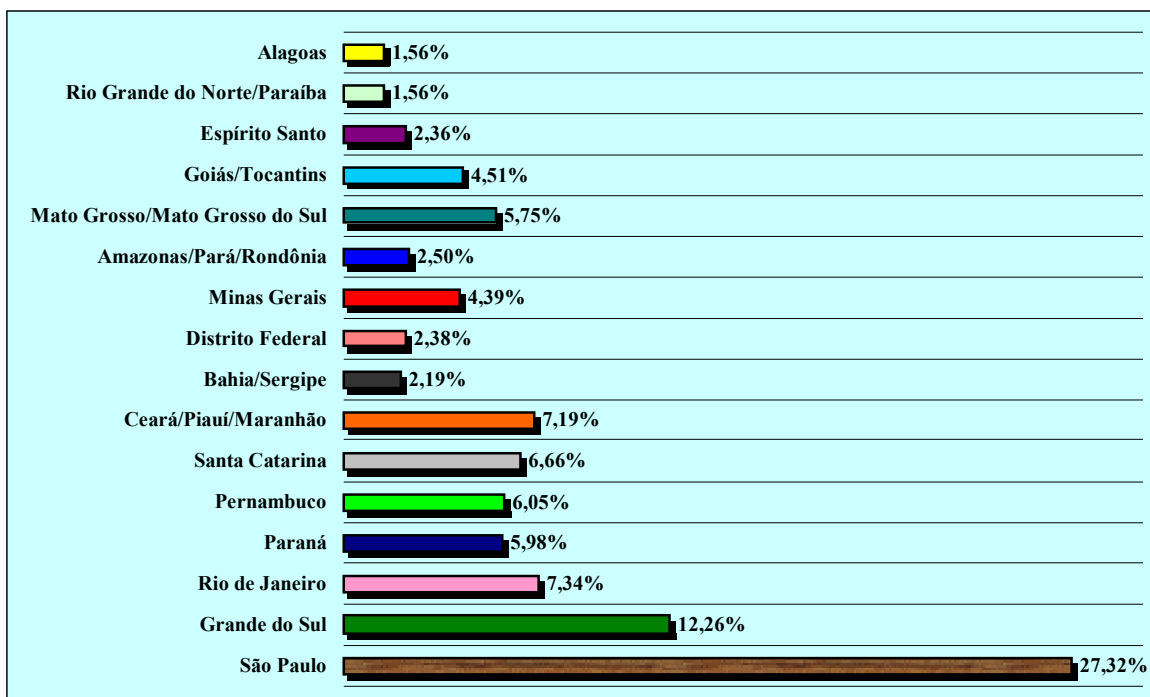
FONTE: ANFAC, *apud* KUMAR (2005)

GRÁFICO 7- PARTICIPAÇÃO NO MERCADO POR CARTEIRA DE CLIENTES - 2001



FONTE: KUMAR, 2005

GRÁFICO 8 - PARTICIPAÇÃO NO MERCADO POR EMPRESAS-CLIENTES - 2001



FONTE: KUMAR, 2005

De acordo com o exposto nos gráficos acima, pode-se verificar a existência de concentração de negócios (valor) em São Paulo, enquanto que a distribuição de empresas de *factoring* ocorre de forma mais dispersa. São Paulo responde por 68% da carteira de investimentos em 2001, contra 9,48% do Rio Grande do Sul no mesmo período; contudo, no que se refere ao conjunto de empresas-clientes atendidas, São Paulo detém 27% e o Rio Grande do Sul, 12%.

A média de empresas-clientes por empresa de *factoring* em São Paulo é bem menor do que no Ceará, Piauí e Maranhão (71 e 125, respectivamente), entretanto, a média da carteira de investimentos suportada por empresa de *factoring*, em São Paulo, é 4,8 vezes maior do que no Ceará, Piauí e Maranhão, caracterizando um perfil de atendimento para clientes menores no nordeste (KUMAR, 2005).

De acordo com os dados do quadro 8, a atividade de *factoring* vem-se expandindo rapidamente no mercado brasileiro, cerca de 46% de 1999 a 2001, no referente à carteira de investimentos; contudo, ao se contrapor com o crescimento do número de empresas-clientes (9,48% entre 1999/2001), verifica-se que a ampliação do

setor decorre da expansão no atendimento a clientes de maiores valores transacionados com as empresas de fomento mercantil (R\$ 27,3 bilhões sob 66.070 empresas-clientes em 2001 e R\$ 18,7 bilhões sob 60.350 empresas-clientes em 1999).

O estado com maior crescimento, tanto no que se refere à carteira de investimentos (2.300%), quanto ao número de empresas-clientes atendidas (41,82%), é o Espírito Santo; e o que apresenta menor crescimento na carteira (5,56%) e maior redução nas empresas atendidas (-26,43%) é Alagoas. Os resultados para os principais estados do setor foram: redução do número de empresas de *factoring* em São Paulo e no Rio Grande do Sul (-8,60% e -6,33%, respectivamente) e aumento de 19,70% no Rio de Janeiro; crescimento na carteira de investimento para os três estados (43,05% - SP; 62,38% - RS e 63,56% - RJ), com aumento no número de empresas-clientes nos três estados (6,18% - SP; 28,57% - RS e 12,79% - RJ).

Por último, para fornecer uma idéia da contribuição do setor de *factoring* para o mercado de crédito brasileiro, obtém-se que sua participação corresponde a cerca de 8,2% do total do sistema financeiro e a 23,76% dos créditos contratados com pessoas jurídicas, sob a modalidade de recursos livres, para o mês de janeiro/2006⁷⁸.

⁷⁸ Para obter os percentuais de participação apresentados, utilizou-se o seguinte procedimento: partiu-se da informação de EUR 15,5 bilhões (doméstico + internacional) para a carteira brasileira em 2004 (FCI) e acrescentou-se 20% de crescimento no período de 1 ano (mesma taxa alcançada no crescimento das operações de crédito do SFN, 20,02%; optou-se por adotar a menor taxa e não a referente aos recursos livres, de 24,8%, assumindo uma posição mais conservadora para os resultados do setor). Na seqüência, converteu-se o montante para o real, utilizando a taxa de câmbio de 31/01/2006. Os dados para as operações de crédito no mercado brasileiro foram extraídos do *site* do BACEN.

6 CONCLUSÃO

O Brasil da década de 80 foi cenário para o fortalecimento das empresas de pequeno porte como alicerces do desenvolvimento, com absorção de mão-de-obra e geração de renda, em uma época em que o desemprego fazia parte de um cenário de baixo crescimento, inflação acelerada e escassez de crédito.

Em decorrência do bom desempenho das MPEs, medidas de incremento ao setor tomaram lugar de várias formas nos anos seguintes, como tratamento fiscal diferenciado, fortalecimento de entidades de classe e linhas de crédito administradas por instituições de controle público. Além de iniciativas do poder público e dos próprios agentes ligados ao setor; de modo concomitante, surgia, no mercado brasileiro, um novo ramo de negócios, cuja área de atuação se referia, precipuamente, às micro, pequenas e médias empresas, o fomento mercantil.

Com sua formalização registrada em 1982, com a criação da ANFAC (Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil - *Factoring*), o fomento mercantil no Brasil nasceu sob uma conjuntura econômica marcada pela falta de perspectivas no âmbito do investimento privado, e pela carência de recursos oriunda do rompimento com o padrão de financiamento vigente até o final da década de 1970. No que se refere ao arcabouço normativo, o *factoring*, no início de suas atividades, deparou-se com dificuldades relacionadas à confusão de sua definição legal, o alcance de seu escopo de trabalho, *vis-à-vis* às atividades privativas de instituição financeira. Durante o decorrer dos anos 80, houve necessidade de muito empenho para que fossem esclarecidas as dúvidas iniciais a respeito do funcionamento das empresas de fomento. Não se pode dizer que, a partir de então, a atividade passou a dispor de um mercado isento de restrições legais, contudo, foram superadas medidas que distorciam a sua existência no mercado, como a Circular 703/82 (BACEN), e a suspensão do seu registro nas Juntas Comerciais.

Suplantadas as amarras normativas iniciais, e com um nicho de mercado

promissor, de acordo com a percepção de que as empresas de pequeno porte se caracterizavam como importante instrumento de geração de emprego; o próximo passo de análise do setor dizia respeito ao seu objeto de trabalho e a sua adequação ao mercado brasileiro. Para tanto, fez-se uma abordagem histórica das origens do *factor* como agente de fomento mercantil, com o intuito de estabelecer a contrapartida da prestação de serviço ofertada a cada momento, identificando a flexibilidade do *factoring* e a sua conseqüente dinâmica como fatores de sucesso do ramo de fomento mercantil.

A cada momento da história e sob as condições institucionais vigentes, a atividade de *factoring* deve exercer o seu papel como resposta à demanda de mercado. No que tange ao contexto brasileiro, as necessidades apresentadas pelas empresas estavam concentradas no acesso ao crédito, como conseqüência do rompimento progressivo com as fontes externas de recursos, a partir do final dos anos 1970 (elevação da taxa de juros norte-americana) e início dos anos 1980 (crise da dívida). O padrão gerencial, neste momento, ainda não havia sido exposto à concorrência externa, via abertura de mercado.

Com base nos esforços implementados pelo setor de fomento mercantil no contexto brasileiro, representado pela atuação da ANFAC em várias frentes, o mercado de *factoring* mostrou significativo crescimento. Apesar da conceituação duvidosa que vigia no Banco Central do Brasil, refletindo em medidas prejudiciais ao setor; no âmbito brasileiro, em 1995, foi oficialmente declarada a definição de atividade de *factoring*, através da Lei. 8.981/95. Mesmo se tratando de norma fiscal, evidenciou-se, pela primeira vez, o conceito legal de fomento mercantil sob a ótica do poder público. O conceito apresentado pela lei estava de acordo com os estudos desenvolvidos pela UNIDROIT (durante um longo período anterior à Convenção de Ottawa, em 1988), em seu objetivo último de estabelecer um padrão de contrato de *factoring* internacional.

Por meio dos indicadores de desempenho do setor, como universo de empresas

atendidas, em quantidade e localidades, faturamento e geração de empregos, verifica-se resposta positiva à primeira hipótese formulada na introdução deste trabalho, no que diz respeito à aderência das atividades de *factoring* ao mercado brasileiro de empresas de pequeno porte. Pode-se corroborar a participação das empresas de fomento no contexto econômico nacional através do interesse de diversos agentes na sua atuação, como a elaboração de projetos de lei, atualmente em tramitação no Congresso Nacional, a promoção de diversos seminários por todo o país, inclusive com a participação de representantes do Poder Judiciário, a Resolução 12/2005 (COAF), que trata da prestação de informações por parte das *factorings*, no sentido de colaborar com a autoridade pública no combate ao crime de lavagem de dinheiro e o recente trabalho realizado pelo Banco Mundial, cuja abordagem referente ao acesso a serviços financeiros no Brasil engloba o mercado de *factoring*.

Se, sob o aspecto legal, existe consciência da prestação de serviço em várias modalidades enquanto atividade de fomento mercantil, operacionalmente, a questão se mostra ainda mais premente. A teoria utilizada para embasar a análise das relações no mercado de fomento mercantil foi a assimetria de informações (por meio das relações de crédito estabelecidas), cuja aplicação foi reforçada pelos trabalhos de pesquisa realizados, nos últimos anos, pelo IBGE (2003) e SEBRAE (2004). Em aderência com o que vem ocorrendo nas normas editadas pelo poder público, a consciência da necessidade de profissionalização no mercado de MPEs fica evidente nas parcerias estabelecidas, como nos casos apresentados no capítulo 4.

O conhecimento acurado das variáveis que compõem um negócio é condição *sine qua non* para o seu sucesso, traduzido neste trabalho como sustentabilidade para empresas de pequeno porte. Para a viabilização de disponibilidade, controle e análise dos dados pertinentes às unidades submetidas à maior rigidez na sua estrutura de custos, a melhora na tecnologia gerencial se torna mais difícil, em decorrência da majoração de despesas administrativas pela contratação de um profissional em dedicação exclusiva. Conforme SEBRAE (2004), um bom administrador é um

importante diferencial no sucesso das empresas, bem como falhas gerenciais são preponderantes como fator de fracasso para estas. Com base na relevância das variáveis gerenciais e no percentual de mortalidade das pequenas empresas, pode-se inferir a necessidade de uma administração profissional para estas⁷⁹.

São dois os aspectos a serem considerados pela atuação de um gerenciamento eficiente. O primeiro e mais óbvio é a gestão consciente do negócio, permitindo o monitoramento das atividades e o planejamento estratégico, por meio da interação com o acompanhamento de mercado. A organização das informações, com uma posterior abordagem analítica, possibilita ao agente tomadas de decisão com base em fatos, e não em opiniões subjetivas, profissionalizando a condução do empreendimento. O segundo foco de repercussão de uma administração qualificada é o acesso ao crédito, não só sob o aspecto quantitativo, mas também, pelo qualitativo, mediante condições mais favoráveis.

Por meio das normas editadas pelo BACEN, pôde-se verificar a concepção de análise de crédito que vige no mercado, bem como as conseqüências danosas para as instituições financeiras no caso de má conduta frente a sua carteira de crédito. Fica evidenciada a postura da autoridade supervisora no que tange ao objetivo de minimizar as assimetrias existentes na contratação de operações de crédito.

Para as MPEs, a disponibilização de informações, através de demonstrativos e relatórios, torna-se um entrave para acesso ao crédito, seja pela sua situação econômico-financeira mais frágil, com menor capacidade de oferecer contrapartida ao banco, ou pela própria falta de organização interna, que depõe contra sua competência gerencial. Por mais que as Centrais de Informação auxiliem no sentido de aumentar a transparência das relações contratuais, como o atual Sistema de Informações de Crédito - SCR (antiga Central de Risco de Crédito); a precificação individualizada, da

⁷⁹ Quanto a *expertise* de gestão de crédito e à incorporação de progressos em TI nos pequenos negócios, ver SUMMER e WILSON (1996). No que se refere a auxílio na superação de problemas de assimetria de informações junto aos bancos, através da utilização dos serviços de *factoring*, ver KUMAR (2005).

mesma forma que a identificação adequada da linha de crédito, demandam o conhecimento de variáveis só disponíveis no âmbito interno à empresa.

Buscando adequar a necessidade de gerenciamento profissional para as MPEs, submetidas a sua restrita capacidade de alavancagem via aumento de produtividade dos fatores de produção, (conforme seção 3.1), foi investigada a hipótese de contribuição das empresas de fomento mercantil às pequenas empresas, por meio da prestação de serviço, com incremento na área de gestão financeira.

Por meio do relato de parcerias estabelecidas entre *factoring* e empresas-clientes, verificou-se a concentração de serviços prestados em torno do fornecimento de capital de giro, ou seja, um conjunto de procedimentos que culminam na aquisição dos créditos, como cerne da contratação de uma *factoring*. Entretanto, foram identificadas iniciativas envolvendo empresas de fomento no que se refere à administração de empresas-clientes, seja no trabalho em conjunto com outras instituições, ou na percepção da própria *factoring* quanto à conveniência de fornecer assessoria gerencial (no caso relatado, análise de custos).

Em paralelo a essa atuação das empresas de fomento mercantil no mercado brasileiro, na direção das deficiências elencadas nos trabalhos do SEBRAE (2004) e IBGE (2003), outras iniciativas vêm sendo implementadas pelas entidades representativas do setor, IBFM e ANFAC. Com o treinamento de gestores nas *factorings*, cresce a oportunidade de assessoria qualificada às empresas-clientes.

Conforme exposto na seção 4.4, os serviços prestados pelas empresas de fomento mercantil podem auxiliar a sustentabilidade das pequenas empresas, ao mesmo tempo em que promovem o crescimento do próprio setor, pela singularidade na conjunção de assessoria gerencial e viabilidade de capital de giro a preços competitivos. De acordo, portanto, com as avaliações realizadas neste trabalho, a segunda hipótese questionada na introdução, relativa à contribuição positiva das empresas de fomento na prestação de assessoria permanente às MPEs, pode ser avaliada como de grande potencial, ainda a ser desenvolvido no contexto nacional.

Para que tal projeto consiga um maior alcance, é necessário transparência nas regras para o *factoring*, cuja solução passa pela aprovação dos PLs em tramitação no Congresso, e nas informações disponíveis para os agentes no mercado, fato que já vem obtendo avanços no ambiente institucional brasileiro⁸⁰.

As perspectivas para a atividade de *factoring* no mercado brasileiro se mostram promissoras, não podendo prescindir, contudo, do apoio das autoridades públicas, no sentido de aprovar a regulamentação do setor, evitando discussões em torno da natureza operacional do *factoring*, bem como removendo, definitivamente, o estigma de atividade ilegal, decorrente do desconhecimento da área e da atuação das empresas de *factoring*.

⁸⁰ Para uma avaliação do contexto institucional para o *factoring* no Brasil, ver KUMAR (2005); para uma proposta de *factoring* sob menor disponibilidade de informação, ver KLAPPER (2005).

REFERÊNCIAS

ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**, abril de 2004.

_____. _____, abril de 2005.

_____. _____, junho de 2004.

_____. _____, maio de 2004.

_____. _____, setembro de 2004.

ARAÚJO; LUNDBERG. **Economia bancária e crédito: avaliação de 4 anos do projeto juros e spread bancário**. [S.I.: s.n.], 2003.

AZEVEDO, A. V. A. **Teoria geral das obrigações**. [S.I.: s.n.], 1990.

BANERJEE, P. K. **Global factoring business: trend and performance**. Publisher: Finance India, India Institute of Finance Business School. December/2003.

BENVENUTI, M.; GALLO, M. **Perché le imprese ricorrono al factoring? Il caso dell'Italia**. Banca D'Italia. Ottobre-2004.

BRAGA, M. B. **Algumas considerações teóricas e implicações decorrentes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação**. [S.I]: TD-E/5, 2000.

BRASIL Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional. **Acórdãos**.

_____. **Lei n. 11.101**, de 2005.

_____. **Lei n. 4.595**, de 1964.

_____. **Lei n. 7.492**, de 1986.

_____. Superior Tribunal de Justiça. **Acórdãos**.

BRASIL. Banco Central. **Resolução n. 1.748**, de 1990.

_____. _____. **Resolução n. 2.682**, de 1999.

BROM, L. G. **Crédito comercial: administração das vendas a prazo**. São Paulo: Fecap, 2003.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

CANUTO; LIMA. **Crises bancárias de segurança financeira e currency boards em economias emergentes**. Texto para Discussão nº 83/1999.

CAOQUETTE, J. B.; ALTMAN, E. I.; NARAYANAN, P. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

CARTILHA **Estatuto da microempresa e da empresa de pequeno porte**. Brasília, 2002.

CARVALHO, C. E. **Bancos e inflação no Brasil: da crise dos anos 1980 ao plano real**. [S.I.: s.n.], 2003.

CHAVES, S. S. **Micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais: um estudo do setor pesqueiro da Foz do Rio Itajaí-Açú/SC**. Florianópolis - SC, 2004.

COELHO, F. U. **Manual de Direito Comercial**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

COSTA, A. C. A.; NAKANE, M. I. **Revisitando a metodologia de decomposição do *spread* bancário no Brasil**. [S.I.: s.n.], 2004.

FELIPE, J. F.; ALVES, G. M. **O novo código civil anotado**. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003.

FORTUNA, E. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 15. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

GONÇALVES, V. E. R. **Títulos de crédito e contratos mercantis**. São Paulo: Saraiva, 2005.

GONZAGA, V. **Do cheque**. [S.I.: s.n.], 2003.

GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S. de; TONETO JÚNIOR, R. **Economia brasileira contemporânea**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HUBERMAN, L. **História da riqueza do homem**. 21. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1986.

IBGE. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

INFORMATIVO [do] Banco Central do Brasil. **Economia bancária e crédito: avaliação de 5 anos do projeto juros e *spread* bancário**. Brasília, 2004.

_____. [do] Banco Central do Brasil. **Economia bancária e crédito: avaliação de 4 anos do projeto juros e *spread* bancário**. Brasília, 2003.

_____. [do] Banco Central do Brasil. **Juros e *spread* bancário no Brasil**. Brasília, 1999.

KLAPPER, L. *The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*. **Development Research Group - The World Bank**, 2004.

_____. *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*. **The World Bank**, 2005.

KUMAR, A. (A study led by). *Access to Financial Services in Brazil*. **The World Bank**, 2005.

LEITE, A. D. **A economia brasileira: de onde viemos e onde estamos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

LEITE, L. L. **Factoring no Brasil**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LUNDBERG; BADER. **Economia bancária e crédito: avaliação de 5 anos do projeto juros e *spread* bancário**. [S.I.: s.n.], 2004.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1986.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. [S.I.: s.n.], 2001.

_____. _____. [S.I.: s.n.], 2003.

- MARTINS, F. **Títulos de crédito**. Rio de Janeiro: Forense, 1991.
- MERTON, R. C.; BODIE, Z. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman, 1999.
- MONAMPE/ABASE/CONEMPEC/CONAMPI. **Carta de Salvador**. nov. 2003.
- OFICINA DE TRABALHO. **As micro e pequenas empresas e as reformas**. Brasília, mar. 2003.
- OLIVEIRA, L. M. de; PEREZ JR, J. H. **Contabilidade de custos para não contadores**. [S.I.: s.n.], 2000.
- OXFORD. *Dictionary of Business English for learners of English*. **Oxford University Press**, 1998.
- PAULA, L. F. R. Dinâmica da firma bancária em alta inflação. **Revista de Economia Política**. [S.I.: s.n.], 1997.
- PERKS, K.; BOUNCKEN, R. *Variety in strategic management, perceptions of strategy: a study of entrepreneurship in fast growth medium-sized firms*. Brighton Business School: University of Brighton, 2004.
- PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1994.
- PINHEIRO. **Economia bancária e crédito: avaliação de 4 anos do projeto juros e spread bancário**. [S.I.: s.n.], 2003.
- RASOTO, A. A estratégia focada no resultado. Revista **FAE BUSINESS**; n.5, abr. 2003.
- RASOTO, A; ANTONIK, L. R.. **Análise da situação de financiamento empresarial – uma visão dinâmica**. [S.I.], [s.n], v. 1, [19--].
- RODRIGUES; TAKEDA; ARAÚJO. **Economia bancária e crédito: avaliação de 5 anos do projeto juros e spread bancário**. [S.I.: s.n.], 2004.
- ROQUE, S. J. **Títulos de crédito**. Rio de Janeiro: Forense, 1991.
- SCATOLIN, F. D. *et al.* **Financiamento às micro, pequenas e médias empresas no Brasil: o caso do sistema BNDES**. [S.I.: s.n.], 2003.
- SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). **Lei geral das micro e pequenas empresas: sugestão para projeto de lei**. nov. 2004.
- _____. **A pequena empresa e o novo código civil**. 2003.
- _____. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. [S.I.: s.n.], 2004.
- SEBRAE/MONAMPE/ABASE. **Pequenos negócios e desenvolvimento: propostas de políticas públicas para a redução da desigualdade e geração de riquezas**. set. 2002.
- SILVA, G. J. G.; GUIMARÃES, A. M. da C. **Direito bancário e temas afins**. [S.I.: s.n.], 2003.
- SILVA, J. P. da. **Análise financeira das empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- _____. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 2000.

Site <www.anfac.com.br> acesso em: jul./ago. 2005.

Site <www.bcb.gov.br> acesso em: fev. 2006

Site <www.exicon.com.br> acesso em: dez. 2005.

Site <www.factors-chain.com> acesso em: dez. 2005.

Site <www.fipe.com.br/Publicações> acesso em: fev. 2006.

Site <www.ibfm.com.br> acesso em: ago. 2005.

Site <www.ifgroup.com> acesso em: dez. 2005.

Site <www.ipv.pt/econogloss> acesso em: dez. 2005 e fev. 2006.

Site <www.sminternational.com.br> acesso em: dez. 2005.

Site <www.urisan.tcche.br> acesso em: fev. 2006.

Site <www.valuebasedmanagement.net> acesso em: dez. 2005 e fev. 2006.

STIGLITZ, J. E. **Os exuberantes anos 90**. São Paulo: Schwarcz, 2003.

SUMMERS, B.; WILSON, N. *Trade credit management and the decision to use factoring: an empirical study*. **CREDIT MANAGEMENT RESEARCH GROUP/MANAGEMENT CENTRE**. University of Bradford, July, 1996.

VARIAN, H. R. **Microeconomia**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

VRIES, H. *A Study into the Perceived Role of Factoring in New Zealand SME Cash Management*. In: **THE INTERNATIONAL COUNCIL OF SMALL BUSINESS 49TH WORLD CONFERENCE**. June, 2004, South Africa.